



OTRO CAPITALISMO TIENE QUE SER POSIBLE

pensar por fuera de la ortodoxia

michael jacobs
mariana mazzucato
editores

Índice

Agradecimientos	11
Prólogo a la edición en castellano <i>Mariana Mazzucato</i>	13
Introducción. Otro capitalismo tiene que ser posible <i>Michael Jacobs, Mariana Mazzucato</i>	21
1. El fracaso de la austeridad: invitación a repensar la política fiscal <i>Stephanie Kelton</i>	57
2. Comprender el dinero y la política macroeconómica <i>L. Randall Wray, Yeva Nersisyan</i>	83
3. Los costos del cortoplacismo <i>Andrew G. Haldane</i>	109
4. Los emprendimientos innovadores y la teoría de la empresa <i>William Lazonick</i>	125
5. La innovación, el Estado y el capital paciente <i>Mariana Mazzucato</i>	151
6. Invertir para crecer: una solución para la crisis europea <i>Stephany Griffith-Jones, Giovanni Cozzi</i>	179
7. La desigualdad y el crecimiento económico <i>Joseph E. Stiglitz</i>	199

8. Las paradojas de la privatización y la tercerización del servicio público	227
<i>Colin Crouch</i>	
9. La descarbonización: la innovación y la economía del cambio climático	247
<i>Dimitri Zenghelis</i>	
10. Capitalismo, tecnología y una edad de oro global verde: el papel de la historia en ayudar a moldear al futuro	273
<i>Carlota Pérez</i>	
Sobre las autoras y los autores	309

Prólogo a la edición en castellano

Mariana Mazzucato

Pasaron seis años desde la primera edición de *Otro capitalismo tiene que ser posible*. Hoy en día, después de que la pandemia global de covid-19 azotara al mundo entero, muchos hogares tienen dificultades para cubrir sus gastos básicos, debido a una crisis en el costo de vida. Además, una inflación descontrolada, impulsada por la invasión rusa a Ucrania, genera preocupación por la creciente inseguridad alimenticia y energética que conlleva. Al mismo tiempo, la crisis climática tiene consecuencias cada vez más drásticas, desde los daños causados por condiciones meteorológicas extremas hasta los riesgos a que se ve expuesto el suministro de agua potable. Estos son apenas algunos de los síntomas de la crisis cada vez mayor del capitalismo. En conjunto, apuntan a una misma conclusión: el sistema actual no funciona. Hoy más que nunca, el estado de nuestro ambiente social, económico y ecológico nos exige volver a la cuestión urgente: necesitamos pensar otro capitalismo desde los cimientos.

Publicado por primera vez en 2016, este libro se ocupa de las amenazas a la compatibilidad entre capitalismo y democracia, la urgencia de la transición hacia la neutralidad de carbono (cuya meta son las “cero emisiones”), la priorización del valor para los accionistas por sobre el valor para las demás partes interesadas, las consecuencias negativas de la tercerización y la lógica defectuosa de los ajustes fiscales. En nuestro presente, la incapacidad de transformar de raíz el sistema económico afianzó aún más las desigualdades persistentes y los obstáculos en el camino hacia un futuro sostenible. Hay una profunda sensación de injusticia, impotencia y desconfianza de las élites, lo cual desgastó aún más la fe en las instituciones democráticas y allanó el camino hacia el populismo y el autoritarismo, aprovechando el clima de miedo. La ausencia de un cambio genuinamente transformador permitió que la extrema derecha aprovechara las inestabilidades socioeconómicas y ganara terreno en el mundo entero, ya que, siempre que los grupos de bajos ingresos sufren (como ocurre actualmente con la crisis en el costo de vida), los partidos xenófobos sacan provecho de sus problemas y culpan a “otros”.

Sin embargo, los fracasos políticos del pasado y las promesas populistas incumplidas ofrecen una oportunidad para repensar y reestructurar de raíz el sistema capitalista actual. A la hora de trazar una hoja de ruta para semejante cambio de sistema, hay que pensar no solo en la redistribución sino también en la creación de riqueza y valor. El objetivo no puede limitarse a mitigar el daño de las crisis actuales, y los argumentos progresistas contra la austeridad deben ir más allá del tradicional clamor por los proyectos de rápida implementación: lo que realmente hace falta es un cambio sistémico y transformacional para generar un futuro sólido, sostenible e inclusivo. Necesitamos nuevas ideas e instituciones para limitar el catastrófico calentamiento global, reducir la brecha entre los ricos y los pobres, y revertir la implacable financiarización de la economía. *Otro capitalismo tiene que ser posible* ofrece una recopilación plural de evaluaciones honestas y proyecciones audaces para el capitalismo del siglo XXI que actualmente son aún más relevantes que cuando se publicó el libro. Cada capítulo aborda aspectos importantes de los problemas del capitalismo contemporáneo.

La maximización del valor para los accionistas ha atentado contra el crecimiento económico sostenido, entre otros motivos porque fomenta las ganancias a corto plazo para los accionistas en detrimento de las ganancias a largo plazo para las empresas, un desarrollo estrechamente vinculado con la cada vez mayor influencia de los administradores de fondos que buscan rentabilidades para ellos y para sus clientes. En su capítulo sobre los costos del cortoplacismo, Andrew G. Haldane plantea que el mundo se volvió miope. Hoy en día, podemos notar que esto se refleja en la financiarización cada vez mayor de la economía.

En primer lugar, el sector financiero sigue invirtiendo, sobre todo en finanzas, seguros y bienes raíces; es decir, invierte en sí mismo y no en bienes como infraestructura e innovación. Por ejemplo, el exceso de préstamos en el sistema (que solo aumentó durante la pandemia de covid-19) hizo que la cantidad de deuda privada, y en particular la deuda de los hogares, creciera a niveles récord.¹ Y como el consumo de los hogares aumentó más que el ingreso disponible, el sector financiero cubrió la brecha con crédito, y de ese modo consolidó su expansión. Las rentas y los pagos de intereses aumentaron, y con ello la concentración de ingresos y riqueza en el sector financiero y en los más ricos. Para que ver-

1 Deuda de los hogares, según consta en *OECD Data*, información disponible en data.oecd.org/hha/household-debt.htm.

daderamente sea posible otro capitalismo, hay que transformar el sector financiero, de modo que genere valor para todos.

En segundo lugar, las empresas que no ofrecen servicios financieros, como aquellas que se dedican a la manufactura, ahora gastan más en recompras de acciones y reparto de dividendos que en capital humano, maquinaria e I+D.² El índice de recompra de Standard and Poor's (conocido como S&P 500), que mide el rendimiento de las cien acciones con mayor ratio de recompra, aumentó en un 231% los últimos diez años y en un 692% los últimos veinte.³ Si bien las recompras impulsan el precio de las acciones en el corto plazo, estas operaciones limitan las posibilidades de una empresa para reinvertir en sus capacidades, y afecta la productividad a largo plazo.

La combinación de estos dos factores deja en desventaja a la mayor parte de la sociedad. La reorientación insuficiente de las finanzas hacia la economía real y el trabajo es responsable de la ampliación de la brecha entre quienes poseen capital y quienes no. Dado que la remuneración de los ejecutivos suele depender en gran medida de la cotización de las acciones, la recompra de esos títulos es uno de los factores que explican el aumento de la relación entre la remuneración de quienes ocupan estos cargos y los ingresos de los trabajadores. La mayor amenaza contra el empleo es la falta de reinversión, no los robots y la inteligencia artificial, como se suele afirmar. La priorización del valor para los accionistas y la remuneración de los ejecutivos mediante la recompra de acciones implican una decisión activa de no distribuir el valor creado entre los asalariados.

Está más claro que nunca que los mercados no van a encontrar la dirección correcta por sí mismos, y que solo habrá progreso verdadero cuando el propósito público y la gobernanza de las partes interesadas se vuelvan centrales para la forma en que se dirigen las organizaciones y en cómo interactúan.

Al mismo tiempo, la tercerización de los servicios públicos socavó la capacidad de los administradores públicos para innovar en los procesos de creación de valor estatales, así como el aprendizaje a partir de rutinas que contribuye significativamente a la innovación. Las mismas ideas

2 W. Lazonick, M. E. Sakinç y M. Hopkins, "Why stock buybacks are dangerous for the economy", *Harvard Business Review*, 2020, disponible en <hbr.org/2020/01/why-stock-buybacks-are-dangerous-for-the-economy>.

3 J. Dillian, "The 1% tax on share buybacks is just the start", *The Business Times*, 2022, disponible en <www.businesstimes.com.sg/opinion/the-1-tax-on-share-buybacks-is-just-the-start>.

neoliberales que describe Colin Crouch en su capítulo siguen impulsando la tercerización de los servicios públicos, que no ha hecho más que aumentar en escala y alcance.⁴

Sin embargo, desde que se publicó el libro también pudo verse que se sigue considerando que los Estados son vehículos legítimos para promover los intereses comunes. Las regulaciones económicas desempeñaron un papel central en la respuesta a la pandemia de covid-19, desde la coordinación de los sistemas nacionales de testeo hasta la distribución de planes de apoyo a los ingresos y el despliegue de programas de vacunación. Nos enfrentamos a la oportunidad de reconfigurar el papel del Estado en la economía como actor clave en la creación de valor público, capaz de moldear los mercados para abordar los “grandes desafíos sociales” mediante una política de innovación orientada a misiones. Para superar la tendencia a la tercerización de los servicios básicos de la administración, el Estado podría involucrarse aún más en la producción de valor público; ahora, con este espíritu, los gobiernos tienen la oportunidad de lograr un cambio real. Quiero destacar y ofrecer más contexto sobre tres áreas de atención importantes para los gobiernos que se mencionan en las contribuciones de *Otro capitalismo tiene que ser posible*.

En primer lugar, para poner en práctica políticas innovadoras, los gobiernos tienen que invertir en la administración pública y así desarrollar nuevas capacidades dentro de las instituciones públicas. Los gobiernos desempeñan un papel fundamental a la hora de proporcionar un canal sólido y constante para la inversión, que garantice que la regulación y la innovación converjan en una “vía verde” que haga frente al cambio climático. Facilitar los procesos de aprendizaje basados en la práctica dentro de las instituciones gubernamentales en vez de tercerizar las competencias clave puede ayudar a hacer realidad la estrategia de un sector público audaz. Si se crean el conocimiento y el espacio para políticas novedosas, se generará una cartera cada vez mayor de lecciones aprendidas y se habilitarán nuevas sinergias entre los sectores y dentro de ellos. Esto requiere, entre otras cosas, la capacidad de adaptarse y aprender, de lograr una congruencia entre los servicios públicos y las necesidades de los ciudadanos, de administrar sistemas de producción resilientes y gestionar los datos y las plataformas digitales. Afrontar riesgos es un ingrediente esencial para la innovación radical. De hecho, como

4 R. Collington y M. Mazzucato, *Beyond Outsourcing. Re-embedding the State in Public Value Production*, UCL Institute for Innovation and Public Purpose, Working Paper Series (IIPP WP 2022-14), 2022, disponible en <www.ucl.ac.uk/bartlett/public-purpose/wp2022-14>.

expuse en un libro anterior, el Estado emprendedor desempeñó un papel fundamental en las innovaciones más revolucionarias del capitalismo moderno, como el GPS o internet.⁵

El capítulo de Carlota Pérez, “Capitalismo, tecnología y una edad de oro global verde”, ofrece otro análisis oportuno de cómo los gobiernos dirigieron las revoluciones e innovaciones tecnológicas del pasado, y sostiene que el sector financiero tiene que volver a acoplarse a la economía de producción para generar el cambio de paradigma necesario. En este sentido, el compromiso de no utilizar paraísos fiscales, de invertir en la formación de los trabajadores, o bien de reducir los niveles de emisión de carbono a cambio del acceso a tecnologías financiadas con fondos públicos o subsidios, puede convertirse en la norma.

En segundo lugar, los gobiernos pueden beneficiarse de la adopción de una política industrial orientada a misiones que les permita hacer frente a los mayores desafíos económicos, sociales y ambientales de nuestros días.⁶ Esto significa alejarse de las políticas industriales del siglo XX centradas en la tecnología y en los sectores, que consistían en “elegir a los ganadores”, y apoyar a los sectores basados en recursos naturales, para adoptar un enfoque económico que involucre a múltiples ministerios y sectores para dar respuesta de una manera más coordinada, colaborativa y “pangubernamental” a los principales desafíos. Un enfoque orientado a misiones se centra en las problemáticas que requieren la participación de todos los sectores. En otras palabras, la política debe diseñarse no para elegir ciertos sectores o tecnologías como “ganadores”, sino para optar por aquellos que estén mejor dispuestos, mediante el apoyo condicionado a que las empresas avancen en la dirección correcta. Una estrategia exitosa en materia de clima, por ejemplo, requiere no solo nuevas formas de energía renovable, sino también nuevos servicios digitales verdes, nuevas formas de aseguramientos, nuevos tipos de materiales y una serie de procesos que faciliten la reducción de la carga del material en todas las manufacturas, desde el acero hasta el cemento. Como explica de forma alarmante el capítulo de Dimitri Zengheli, para enfrentar la crisis climática tenemos que repensar a fondo nuestro sistema económico.

5 M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Londres, Anthem, 2013 [ed. cast.: *El estado emprendedor. La oposición público-privado y sus mitos*, Barcelona, Taurus, 2022].

6 UCL Institute for Innovation and Public Purpose [Instituto para Innovación y Propósito Público del Colegio Universitario de Londres], “Mission oriented innovation”, disponible en <www.ucl.ac.uk/bartlett/public-purpose/research/mission-oriented-innovation>.

Se necesitan políticas públicas sólidas para dirigir la economía hacia un futuro sostenible.

En una economía orientada a determinadas misiones,⁷ todos los instrumentos de los que disponen los gobiernos pueden usarse para catalizar la innovación inclusiva de abajo arriba, dejando espacio para la disputa y la adaptabilidad. Nuevas medidas e instrumentos políticos permitirían a los gobiernos trabajar de manera diferente con el sector privado y medir su impacto dinámicamente (por ejemplo, al presupuestar y contratar en función de resultados). Los gobiernos deben evaluar las organizaciones que financian y con las que se asocian teniendo en cuenta si sus acciones se traducen en resultados positivos concretos para la mayor cantidad de personas en diferentes empresas, sectores y países. El establecimiento de nuevas métricas y normas rigurosas para la evaluación dinámica de las políticas es un paso crucial en esta dirección. Además, las misiones ambiciosas podrían no seguir una estructura vertical y centralizada, sino permitir tipos de innovación y experimentación horizontales y descentralizados. La flexibilidad de las organizaciones y la colaboración horizontal permiten procesos de disputa activa y adaptabilidad. Los movimientos sociales pueden desempeñar un papel fundamental en la configuración de estos procesos de abajo arriba.

Así, los desafíos y problemas pueden convertirse en estrategias de inversión e innovación, con procesos de transformación en el centro. Los sectores basados en recursos naturales ya no deben ser tratados como sectores “ricos en recursos” a proteger, sino como plataformas clave para estimular nuevas formas de inversión, producción y distribución. Ya se trate de la minería, la industria siderúrgica o la industria cementera, la reducción de la carga del material requiere de inversiones e innovaciones que generen puestos de trabajo, competencias y servicios futuros, para así distribuir los beneficios de la innovación económica entre un sector más amplio de la población.

En tercer lugar, para encarar el desafío que este libro plantea —precisamente, que otro capitalismo tiene que ser posible—, debemos cambiar las relaciones entre los gobiernos, las empresas y la sociedad civil. Es necesario un nuevo contrato social entre el sector público y el privado que reduzca la extracción de rentas y aumente la inversión. Es posible cuestionar la acumulación de riqueza por parte de unos pocos

7 M. Mazzucato, *Mission Economy. A Moonshot Guide to Changing Capitalism*, Londres, Allen Lane, 2021 [ed. cast.: *Misión economía. Una carrera espacial para cambiar el capitalismo*, Penguin Random House Grupo Editorial, Santiago de Chile, 2021].

si los beneficios generados por las inversiones se comparten entre una mayor cantidad de personas. Si bien las medidas redistributivas, como los impuestos progresivos sobre la renta, son importantes en sí mismas, no afrontan el mayor desafío: reconocer el carácter colectivo de la creación de valor y la consiguiente necesidad de compartir los rendimientos de manera más equitativa. Comprender la diferencia entre la creación de valor y la extracción de valor es esencial para la viabilidad futura del capitalismo.⁸

Repensar la relación entre las empresas y el Estado requiere un cambio en los modelos de negocio (más centrados en el valor para las partes interesadas), así como en la forma de gobernar del sector público con una coinversión real en diferentes tipos de tecnología, capacidades e infraestructura. En efecto, no hay mejor manera de luchar contra la desigualdad que hacerlo desde la vertiente de la producción, creando valor de un modo diferente con una relación simbiótica y dinámica entre todos los actores. Aprovechar instrumentos como las subvenciones, los préstamos y la contratación pública, y condicionarlos a resultados económicos sostenibles y justos, puede ayudar a dirigir la economía de forma proactiva para afrontar los grandes desafíos de nuestro tiempo. Por ejemplo, durante la pandemia de covid-19, el gobierno francés supeditó sus rescates a Renault y Air France-KLM a compromisos de reducción de emisiones.⁹ Asimismo, Francia, Bélgica, Dinamarca y Polonia negaron la ayuda estatal a cualquier empresa con domicilio en un paraíso fiscal designado por la Unión Europea.¹⁰

Las instituciones públicas pueden recuperar el papel que les corresponde como servidores del bien común. Los últimos años demostraron que los bancos públicos, como el Banco Europeo de Inversiones (BEI) del que hablan Stephany Griffith-Jones y Giovanni Cozzi en su capítulo, siguen teniendo un papel crucial a la hora de orientar la financiación hacia ámbitos socialmente valiosos como la economía verde. El enfoque de innovación orientada a misiones adoptado por la Comisión Europea

8 M. Mazzucato, *The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy*, Londres, Allen Lane, 2017 [ed. cast.: *El valor de las cosas. Quién produce y quién gana en la economía global*, Taurus, Barcelona, 2019].

9 M. Mazzucato, "Why the Covid-19 recovery needs a proactive public sector", *The New Statesman*, 2020, disponible en <www.newstatesman.com/spotlight/2020/07/why-covid-19-recovery-needs-proactive-public-sector>.

10 S. Meredith, "These European countries are refusing to offer bailouts to companies linked to offshore tax havens", *CNBC*, 2020, disponible en <www.cnbc.com/2020/05/19/coronavirus-eu-countries-deny-bailouts-to-firms-linked-to-tax-havens.html>.

ofrece la oportunidad de diseñar este plan para enfrentar los problemas complejos de hoy y mañana. Las misiones del programa Horizonte Europa 2021-2027 ponen en primer plano la direccionalidad de la innovación y el crecimiento económico mediante un presupuesto a largo plazo de €1 211 000 000. Sobre todo cuando se considera la transición ecológica, el papel de las finanzas (en especial, del Banco Europeo de Inversiones) es crucial para apoyar la direccionalidad ecológica y circular necesaria para las políticas de innovación orientadas a misiones. El programa de recuperación “Próxima Generación UE” (NGEU, por sus iniciales en inglés) incluye condiciones e inversión pública en digitalización y cuestiones climáticas, y la magnitud de los fondos disponibles no tiene precedentes. Es más necesario que nunca alinear estratégicamente las economías con los objetivos de mitigación del cambio climático. Esto significa una mayor coordinación entre la política financiera, la estrategia industrial, la política de innovación y los estímulos fiscales.¹¹

En definitiva, este es el momento de construir gobiernos con capacidades sólidas y herramientas dinámicas y orientadas a resultados, así como un nuevo contrato social con el sector privado. Al reunir todos estos hilos, *Otro capitalismo tiene que ser posible* es una lectura esencial para cualquier persona que desee reformar el sistema actual, ya sea mediante la investigación, la formulación de políticas, la innovación o la inversión. Se trata de una importante crítica del capitalismo que combina análisis perspicaces de un statu quo problemático con directrices concretas sobre los caminos para llegar al cambio.

11 M. Mazzucato y O. Mikheeva, *The EIB and the New EU Missions Framework. Opportunities and Lessons from the EIB's Advisory Support to the Circular Economy*, UCL Institute for Innovation and Public Purpose (IIPP), Policy Report (IIPP WP 2020-17), 2020.

Introducción

Otro capitalismo tiene que ser posible

Michael Jacobs, Mariana Mazzucato

En noviembre de 2008, mientras el derrumbe financiero global cobraba impulso, la entonces octogenaria reina Isabel, monarca británica, visitó la Escuela de Economía de Londres (LSE, por sus iniciales en inglés). Había asistido para inaugurar un nuevo edificio, aunque estaba más interesada en los académicos allí reunidos, a quienes hizo una pregunta inocente pero aguda: dada la enorme magnitud de la crisis, ¿por qué nadie la advirtió?¹²

Los monarcas hereditarios no suelen malograr las pretensiones de quienes están a cargo de la economía global, tampoco las de los economistas cuyo trabajo es entenderla. Sin embargo, la pregunta de la reina fue directo al núcleo mismo de dos grandes fracasos: el capitalismo occidental estuvo cerca de derrumbarse en el bienio 2007-2008 (y aún no se ha recuperado), y casi ningún economista entendió lo que estaba pasando.¹³

Este libro trata sobre esos dos fracasos. Las economías capitalistas del mundo desarrollado, que por obra de un dinamismo sin precedentes transformaron la sociedad humana a lo largo de doscientos años, se demostraron profundamente disfuncionales durante la última década. No es solo cuestión de que el derrumbe financiero haya llevado a la recesión más larga y profunda de la historia moderna, sino de que, casi diez años después, pocas economías avanzadas han regresado a una situación más o menos normal o estable, y las perspectivas de crecimiento no dejan de ser muy inciertas. Aun durante el período previo al derrumbe, en el que hubo un crecimiento económico intenso, apenas si aumentaron los estándares de vida de la mayoría de los hogares en los países desarrollados.

12 Véase <www.telegraph.co.uk/news/uknews/theroyalfamily/3386353/The-Queen-asks-why-no-one-saw-the-credit-crunch-coming.html>.

13 Ante la pregunta de la reina, la Academia Británica organizó un seminario para investigar cómo debía responderle y le escribió a la monarca para explicar sus conclusiones. Material disponible en <www.britac.ac.uk/news/newsrelease-economy.cfm>.

Actualmente, la desigualdad entre los sectores más pudientes y el resto de la sociedad está en niveles que no se veían desde el siglo XIX. A la vez, las constantes presiones ambientales, en especial las causadas por el cambio climático, plantean profundos riesgos para la prosperidad global.

Al mismo tiempo, la economía como disciplina tuvo que enfrentar serios cuestionamientos a su concepción del funcionamiento de las economías modernas. Lo que hizo de la crisis financiera semejante *shock* (en dos sentidos) no fue simplemente que muy pocos economistas pudieron predecirla, sino que durante la década anterior la perspectiva predominante fue que la formulación de políticas había resuelto el problema fundamental del ciclo de negocios. Según se creía, las depresiones severas eran cosa del pasado. Y a partir de la crisis la política económica no se demuestra más exitosa: la receta ortodoxa de “austeridad fiscal” (recortar el gasto público en un intento de reducir el déficit público y la deuda) no ayudó a que las economías occidentales se recuperasen, y, obviamente, la política económica no pudo resolver las profundas debilidades de largo plazo que las aquejan.

La tesis central de este libro es que estos fracasos teóricos y políticos están relacionados. El pensamiento económico predominante ofrece recursos inadecuados para entender las múltiples crisis que hoy en día enfrentan las economías contemporáneas; para encararlas, necesitamos comprender mejor cómo funciona el capitalismo moderno (y, sobre todo, por qué ya no funciona en algunas facetas clave). Hace falta replantear algunas de las ideas imperantes en el pensamiento económico, y así sustentar una serie de orientaciones nuevas para la política económica, orientaciones capaces de encarar con mayor éxito los problemas del capitalismo moderno.

Por ende, cada uno de los capítulos del libro encara un problema económico clave y también la forma económica ortodoxa de entenderlo. Los autores aportan un análisis económico distinto y más complejo; desde ese punto de partida, generan nuevas soluciones para la adopción de políticas. En ese plan, se nutren de importantes escuelas de pensamiento económico, cuyas influentes interpretaciones de los sistemas capitalistas por lo general fueron dejadas de lado u olvidadas en los debates dominantes. En cada caso, su conclusión es que el capitalismo puede reconfigurarse y reorientarse para salvarlo de sus falencias actuales, pero esto solo puede lograrse si se vuelven a pensar los marcos mentales de la economía y se adoptan políticas con nuevos enfoques.

EL CAPITALISMO Y SUS DESCONTENTOS

En esta introducción reunimos algunas de las ideas clave que dan vida a este libro. En primer lugar, exponemos la evidencia de los fracasos del capitalismo occidental, con una explicación de los tres problemas fundamentales que definen su endeble desempeño actual. Después de describir cómo se encaran estos problemas en cada capítulo, obtenemos algunas de las enseñanzas para la teoría y el análisis económicos, y ofrecemos una crítica de las nociones ortodoxas de los mercados y de las “fallas de mercado”. Por último, explicamos cómo una comprensión más rica y profunda del capitalismo puede generar políticas económicas con enfoques más exitosos, que se proponen lograr formas de crecimiento y prosperidad más innovadoras, inclusivas y sostenibles.

EL CRECIMIENTO DÉBIL E INESTABLE

El punto de partida de este análisis es ineludible. El derrumbe financiero de 2008 más la larga recesión y la lenta recuperación que siguieron son la prueba más contundente de que el capitalismo occidental ya no genera un crecimiento sólido ni estable.

La magnitud de la crisis deja poco margen para la exageración. En 2009, el producto bruto interno (PBI) real cayó en 34 de las 37 economías avanzadas, y en el conjunto de la economía global entró en recesión por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial.¹⁴ En un solo año, el PBI real cayó un 4,5% en la zona euro (incluido un 5,6% en Alemania, la economía más potente de Europa), un 5,5% en Japón, un 4,3% en el Reino Unido y un 2,8% en los Estados Unidos.¹⁵ Entre 2007 y 2009, el desempleo global aumentó: 30 000 000 de personas perdieron sus trabajos (más de la mitad de ellas, en las economías avanzadas, incluidos 7 500 000 de habitantes de los Estados Unidos).¹⁶

14 S. Verick y I. Iyanatul, *The Great Recession of 2008-2009. Causes, Consequences and Policy Responses*, IZA Discussion Paper n° 4934, Bonn, Institute for the Study of Labor, 2010.

15 IMF [FMI], *World Economic Outlook. Uneven Growth. Short- and Long-Term Factors*, Washington, DC, International Monetary Fund, abril de 2015, p. 184 [ed. cast.: *Perspectivas de la economía mundial. Crecimiento dispar. Factores a corto y largo plazo*, Washington, DC, International Monetary Fund, junio de 2015, p. 199]. Las tres economías avanzadas que asistieron a un crecimiento del PBI real en 2009 fueron Australia, Corea del Sur e Israel.

16 IMF [FMI], International Labour Organization [OIT], *The Challenges of Growth, Employment and Social Cohesion*, 2010; disponible en <www.osloconference2010.org/discussionpaper.pdf>.

Para evitar una crisis incluso mayor, los gobiernos se vieron obligados a destinar sumas sin precedentes del dinero de los contribuyentes para rescatar los bancos cuyas prácticas crediticias precipitaron la crisis. En los Estados Unidos, la Reserva Federal tenía (en el punto más candente) US\$1 200 000 000 en préstamos de emergencia pendientes de pago a 30 bancos y otras empresas. En el Reino Unido, el “rojo” del gobierno por el apoyo prestado a los bancos en forma de efectivo y avales llegó a un máximo de £1 162 000 000 000.¹⁷ Al mismo tiempo, los gobiernos adoptaron importantes medidas de estímulo en procura de sostener la demanda ante el derrumbe del gasto y la inversión privados. El enorme descenso de la producción y el aumento del desempleo conllevaron grandes aumentos en los déficits públicos, ya que los ingresos fiscales cayeron y se activaron los “estabilizadores automáticos” de las ayudas sociales y otros gastos públicos. Entre 2009 y 2010, estos déficits alcanzaron el 32,3% en Irlanda, el 15,2% del PBI en Grecia, el 12,7% en los Estados Unidos, el 10,8% en el Reino Unido, el 8,8% en Japón y el 7,2% en Francia.¹⁸

El derrumbe financiero reveló deficiencias fundamentales en el funcionamiento y la regulación del sistema financiero mundial. Como reconoció a regañadientes en su testimonio ante el Congreso Alan Greenspan, expresidente de la Reserva Federal, hubo una “falla” en la teoría que apuntalaba el abordaje de la regulación financiera por parte del mundo occidental. La suposición de que “el interés propio de las organizaciones, específicamente de los bancos, es tal que estos eran los más capacitados para proteger mejor a los accionistas y el patrimonio de las

17 “Wall Street Aristocracy Got \$1.2 Trillion in Secret Loans”, *Bloomberg*, 11 de agosto de 2011; disponible en <www.bloomberg.com/news/articles/2011-08-21/wall-street-aristocracygot-1-2-trillion-in-fed-s-secret-loans>; National Audit Office [Oficina Nacional de Auditoría], sección “Taxpayer Support for UK Banks, FAQs” de su sitio web: <www.nao.org.uk/highlights/taxpayer-support-for-uk-banks-faqs/>. Las cifras mencionadas se refieren al “rojo” máximo en un solo día. En los Estados Unidos, el monto acumulado comprometido por la Reserva Federal para apuntalar el sistema financiero está entre US\$7 770 000 000 000, según calculó Bloomberg (“Secret Fed Loans Gave Banks \$13 Billion Undisclosed to Congress”, *Bloomberg Markets*, 28 de noviembre de 2011; disponible en <www.bloomberg.com/news/articles/2011-11-28/secret-fed-loans-undisclosed-to-congress-gave-banks-13-billion-in-income>) y US\$29 000 000 000 000, según James Felkerson (“\$29,000,000,000,000: A Detailed Look at the Fed’s Bailout by Funding Facility and Recipient”, Working Paper n° 698, Levy Economics Institute of Bard College, 2011; disponible en <www.levyinstitute.org/pubs/wp_698.pdf>).

18 OECD [OCDE], Déficit del gobierno general (indicador), 2016; doi <10.1787/77079edb-es>.

empresas” se demostró incorrecta.¹⁹ A contramano de la “hipótesis de los mercados eficientes” que se invocaba como respaldo de esa suposición, los mercados financieros menospreciaron sistemáticamente los activos y los riesgos, con resultados catastróficos.²⁰

El derrumbe financiero de 2008 fue el más grave desde la crisis de 1929; sin embargo, como señalaron Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, la frecuencia de las crisis bancarias aumentó notablemente desde que la mayoría de los países emprendieron la liberalización financiera en las décadas de 1970 y 1980 (véase gráfico I.1).²¹ A escala mundial, en el período de 1970 a 2007, el Fondo Monetario Internacional (FMI) registró 124 crisis bancarias sistémicas, 208 crisis monetarias y 63 crisis de deuda soberana.²² Para el capitalismo moderno, la inestabilidad se convirtió en una característica aparentemente estructural, nunca una excepción a la norma.

No causa sorpresa que desde la crisis los formuladores de políticas se hayan concentrado en mejorar la regulación de los bancos e intentar aumentar la estabilidad general del sistema financiero.²³ Por importantes que sean, estas reformas no atacan la incapacidad más crucial de las economías capitalistas modernas de generar suficiente inversión pública y privada en la economía real para alimentar el crecimiento y un nivel sostenido de demanda.

La crisis financiera reveló la incómoda verdad de que en los hechos gran parte del crecimiento aparentemente benigno que se había producido en la década anterior no representaba una expansión sostenible de la capacidad productiva y del ingreso nacional, sino, por el contrario, un aumento sin precedentes de la deuda de los hogares y las empresas (véase gráfico I.2). Las tasas de interés bajas y las prácticas crediticias laxas, sobre todo para la tierra y la propiedad, alimentaron una burbuja de precios de activos que tarde o temprano iba a estallar. En este sentido, el crecimiento de la producción precrisis solo puede juzgarse junto con su desmoronamiento poscrisis.

19 Testimonio ante el Comité de Supervisión y Reforma Gubernamental del Congreso, 23 de octubre de 2008; disponible en <www.gpo.gov/fdsys/pkg/CHRG-110hhrg55764/html/CHRG-110hhrg55764.htm>.

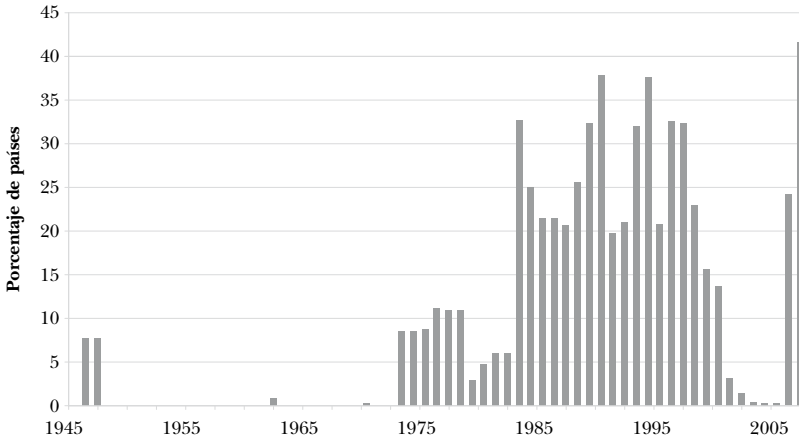
20 R. J. Shiller, *Irrational Exuberance*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 2000 [ed. cast.: *Exuberancia irracional*, México, Océano, 2003].

21 C. Reinhart y K. Rogoff, “Growth in a time of debt”, *American Economic Review*, vol. 100, n° 2, 2010, pp. 573-578.

22 L. Laeven y F. Valencia, “Systemic Banking Crises: A New Database”, IMF Working Paper n° 224, noviembre de 2008.

23 J. A. Turner, *Between Debt and the Devil. Money, Credit, and Fixing Global Finance*, Princeton - Óxford, Princeton University Press, 2016.

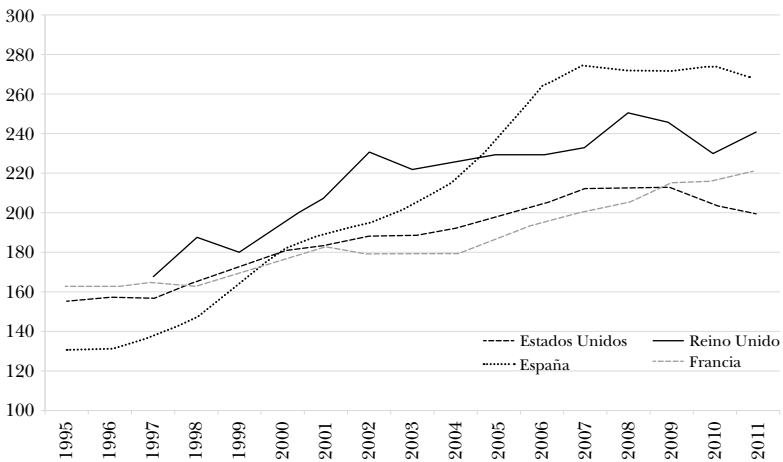
Gráfico I.1. Porcentaje de países que experimentan una crisis bancaria (1945-2008, ponderado por su cuota de renta mundial)



Nota: La muestra incluye todos los países que eran Estados independientes en el año en cuestión.

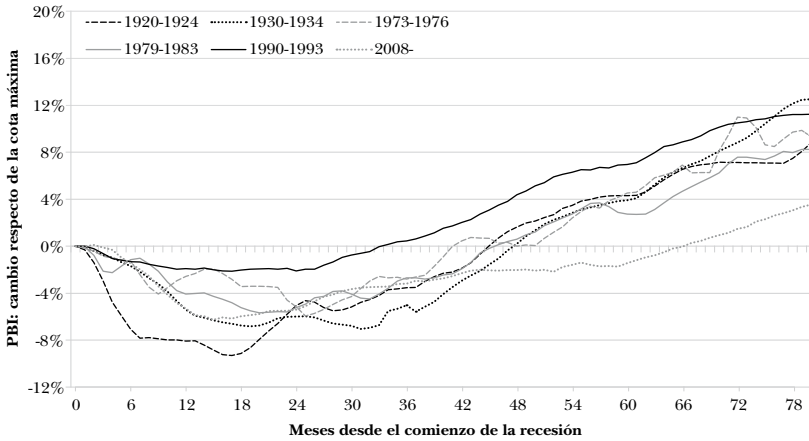
Fuente: C. M. Reinhart y K. S. Rogoff, *This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 2009 [ed. cast.: *Esta vez es distinto. Ocho siglos de nececidad financiera*, México, FCE, 2012].

Gráfico I.2. Deuda privada pendiente (% del PBI)



Fuente: OECD.stat, disponible en <stats.oecd.org/index.aspx?queryid=34814>.

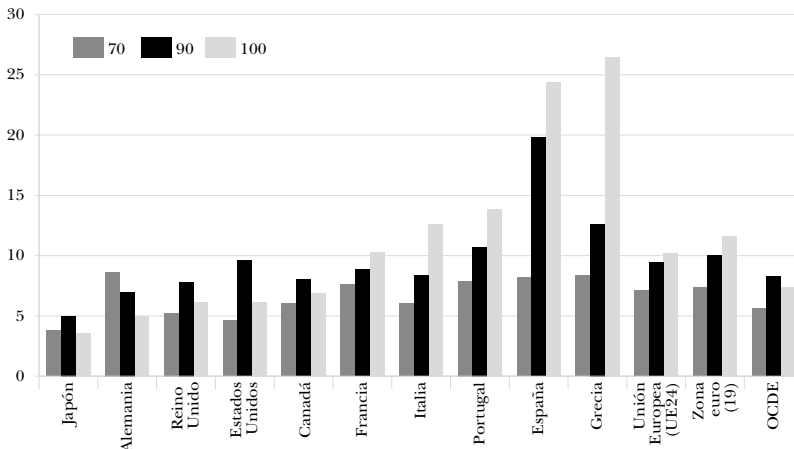
Gráfico I.3. Comparación de los perfiles de las recesiones y recuperaciones en el Reino Unido



Notas: Calculado a partir de medias trimestrales móviles centradas del PIB mensual; el efecto de la huelga de mineros de 1921 (entre el 31 de marzo y el 28 de junio de ese año) fue excluido del quinquenio 1920-1924. También se excluyeron los efectos de la huelga de mineros y de la huelga general de 1926.

Fuente: National Institute of Economic and Social Research [Instituto Nacional de Investigación Económica y Social], *NIESR Monthly Estimates of GDP*, 7 de octubre de 2014, Londres, p. 1, disponible en <www.niesr.ac.uk/sites/default/files/publications/gdp1014.pdf>.

Gráfico I.4. Tasas de desempleo, países seleccionados, 2007, 2010 y 2014



Fuente: OECD [OCDE], disponible en <data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm>.

Desde 2008, la mayoría de las economías occidentales volvieron gradualmente al crecimiento económico; pero la recuperación fue la más lenta de la Era Contemporánea. La producción en los Estados Unidos, Francia y Alemania no volvió a los niveles anteriores al derrumbe hasta pasados tres años. El Reino Unido tardó más de cinco (véase gráfico I.3). En gran parte de las economías desarrolladas, el desempleo persistió obstinadamente por encima de los niveles previos a la crisis: en 28 de los 33 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) sobre los que se dispone de datos comparables, era mayor en 2014 que en 2007 (véase gráfico I.4).²⁴ Incluso en países donde el desempleo es menor que en 2007, o no dejó de disminuir desde su cota máxima poscrisis, los salarios han permanecido mayormente estancados en términos reales (véase gráfico I.5). En el Reino Unido, donde el empleo creció, los salarios reales sufrieron su descenso más marcado desde que se iniciaron los registros en 1964.²⁵

Subyace a este débil crecimiento un drástico desplome en la inversión del sector privado. La inversión como proporción del PBI ya había caído a lo largo del período anterior de crecimiento (véase gráfico I.6); desde 2008 esto se dio pese a la persistencia sin precedentes de tasas de interés reales casi nulas, lo que en la mayoría de las principales economías desarrolladas se vio reforzado por sucesivas rondas de “flexibilización cuantitativa” con que los Bancos Centrales intentaron aumentar la oferta monetaria y estimular la demanda. Pero tuvieron poco éxito, como demuestran las tasas de inflación obstinadamente bajas.

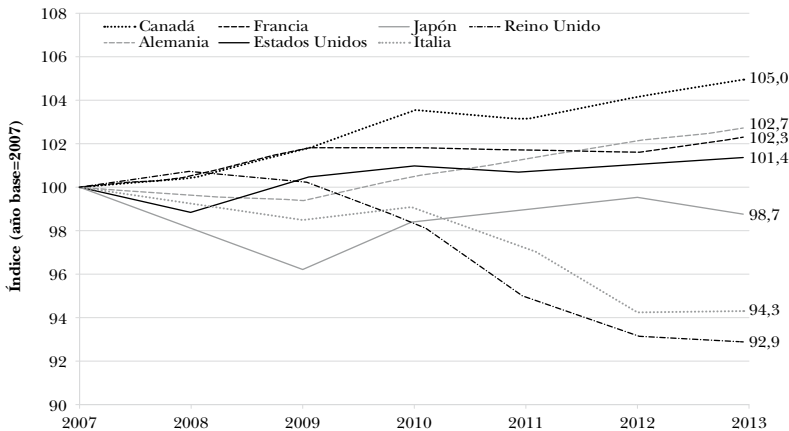
La caída en la inversión también está relacionada con la marcada “financiarización” del sector empresarial. Durante la década pasada, un porcentaje cada vez mayor de los beneficios empresariales se destinaron a la recompra de acciones y al pago de dividendos, en vez de ser reinvertidos en capacidad productiva o innovación. Entre 2004 y 2013 las

24 El desempleo fue menor en 2014 que en 2007 en 5 países de la OCDE: Chile, Alemania, Israel, Japón y Polonia. En el promedio de todos los países de la OCDE, el desempleo era del 5,6% en 2007, alcanzó un máximo del 8,3% en 2010 y se situó en el 7,3% en 2014. En el caso de los países de la UE28 (Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, los Países Bajos, Polonia, Portugal, el Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia), el desempleo fue más bajo en 2008, con un registro del 7%, y siguió aumentando hasta alcanzar un máximo del 10,8% en 2013. OECD [OCDE], Tasa de desempleo (indicador), 2016, doi <10.1787/997c8750-es>.

25 Low Pay Commission [Comisión de Salarios Bajos], National Minimum Wage, Informe de 2013, Cm 8816, Londres, The Stationery Office, 2014.

recompras de acciones por parte de las empresas de la lista Fortune 500 ascendieron a la notable cifra de US\$3 400 000 000 000. En 2014, estas empresas devolvieron US\$885 000 000 000 a los accionistas, más que sus ingresos netos totales de US\$847 000 000 000.²⁶

Gráfico I.5. Índice salarial real medio de países desarrollados seleccionados, 2007-2013



Fuente: International Labour Office [OIT], *ILO Global Wage Report 2014/15*, Ginebra, 2015.

Un resultado crucial de la caída en la inversión es que el aumento de la productividad también ha permanecido endeble respecto de las tendencias históricas. En la década anterior a la crisis, el aumento de la productividad laboral fue inferior al promedio en casi todos los países del G7; en algunos casos, la tendencia sigue luego de treinta años de merma, y desde la crisis financiera sufrió una caída aún mayor en la mayoría de los países desarrollados, incluidos los Estados Unidos, Japón, Francia y el Reino Unido.²⁷ Al mismo tiempo, parece haber indicios de que las tasas de innovación que mejoran la productividad también se desaceleraron.²⁸ Todo esto llevó a algunos economistas a preguntarse si el

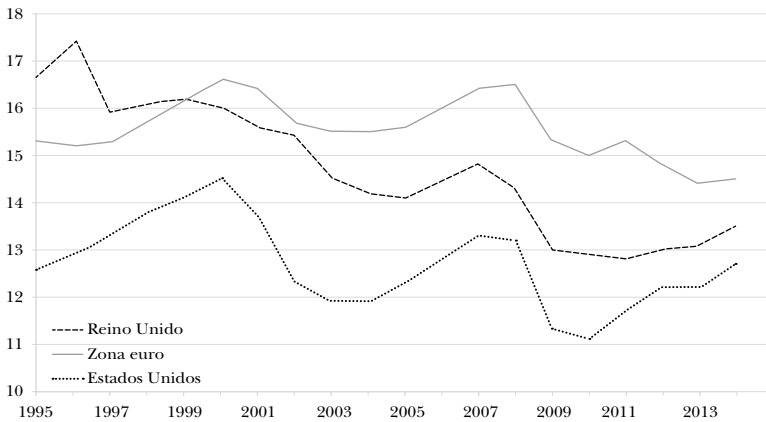
²⁶ W. Lazonick, "Profits without prosperity", *Harvard Business Review*, vol. 92, n° 9, 2014, pp. 46-55.

²⁷ OECD [OCDE], *OECD Compendium of Productivity Indicators 2015*, París, OECD Publishing, 2015, doi <10.1787/pdty-2015-es>.

²⁸ R. J. Gordon, *Is Us Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds*, Centre for Economic and Policy Research, Policy Insight n° 63, septiembre de 2012, disponible en <www.cepr.org/sites/default/files/policy_insights/PolicyInsight63.pdf>.

capitalismo occidental ha entrado en un período de “estancamiento secular”, en el que, dada la endeblez estructural de la inversión y de la demanda, las tasas de interés positivas resulten incapaces de sostener el pleno empleo. Si bien de ningún modo esta perspectiva debe considerarse inevitable, sí refleja una preocupación generalizada de que las economías desarrolladas enfrenten un largo período de bajo crecimiento y de inestabilidad financiera.²⁹

Gráfico I.6. Inversión (formación bruta de capital fijo no residencial) como porcentaje del PBI



Fuente: Eurostat, disponible en <ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

EL ESTANCAMIENTO DEL NIVEL DE VIDA Y EL AUMENTO DE LA DESIGUALDAD

Con todo, el crecimiento débil e inestable es solo una parte de los problemas del capitalismo moderno. Una de las características más llamativas de las economías occidentales a lo largo de las últimas cuatro décadas es que, incluso cuando el crecimiento fue robusto, la mayoría de los hogares no vieron aumentos proporcionales en sus ingresos reales. En

29 Véanse, por ejemplo, L. H. Summers, “U.S. economic prospects: Secular stagnation, hysteresis, and the zero lower bound”, *Business Economics*, vol. 49, n° 2, 2014, pp. 65-73, disponible en <larrysummers.com/wp-content/uploads/2014/06/NABE-speech-Lawrence-H-Summers1.pdf>; y C. Teulings y R. Baldwin (eds.), *Secular Stagnation. Facts, Causes and Cures*, Londres, CEPR, 2014, disponible en <voxeu.org/sites/default/files/Vox_secular_stagnation.pdf>.

los Estados Unidos, el ingreso medio real de los hogares en 2014 apenas superaba el de 1990, aunque el PBI haya aumentado un 78% en el mismo período.³⁰ Si bien esto comenzó antes en aquel país, la divergencia entre los ingresos medios y el crecimiento económico general se volvió una característica distintiva de la mayoría de las economías avanzadas.

En realidad, aquí hay tres tendencias distintas. En la mayoría de los países desarrollados, disminuyó la participación total del trabajo (salarios y sueldos) en la producción total, los ingresos no aumentaron en consonancia con los incrementos de productividad y se volvió más desigual la distribución de la reducida participación del trabajo.

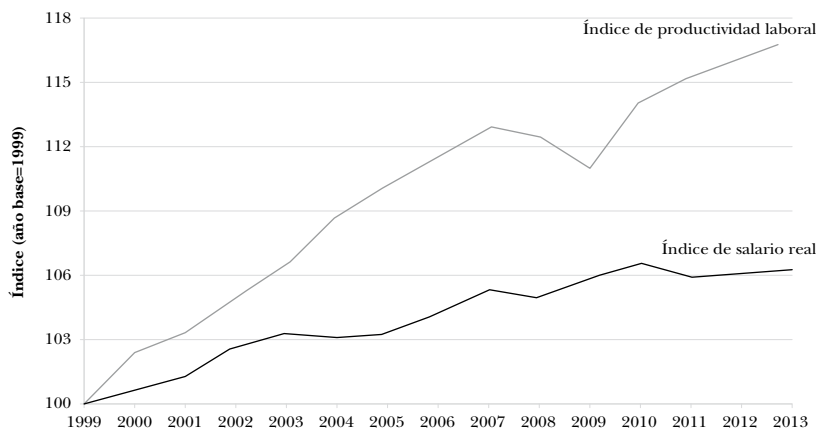
En las economías avanzadas, entre 1980 y 2007 la porción del PBI que recibió el trabajo cayó un 9% en promedio, incluido un 5% en los Estados Unidos (pasó del 70 al 65%), un 10% en Alemania (del 72 al 62%) y un 15% en Japón (del 77 al 62%).³¹ Hasta la década de 1970, la remuneración tendía a estar alineada con la productividad pero, desde 1980, la productividad laboral real por hora en el sector empresarial (no agrícola) estadounidense aumentó cerca del 85%, mientras que la remuneración real por hora solo aumentó aproximadamente un 35%.³² La Organización Internacional del Trabajo (OIT) calcula que desde 1999 en 36 economías desarrolladas la productividad del trabajo ha aumentado en casi tres veces la tasa de crecimiento de los salarios reales (véase gráfico I.7).

30 El ingreso medio real de los hogares estadounidenses en 2014 fue de \$53 657, frente a \$52 623 en 1990 (utilizando los dólares ajustados al índice de precios al consumidor para todos los consumidores urbanos de la Serie de investigación [IPC-U-RS, por sus iniciales en inglés] de 2014). Fuente: Oficina del Censo de los Estados Unidos, facilitada por el Banco Federal de San Luis, disponible en <research.stlouisfed.org/fred2/series/MEHOINUSA672N>.

31 E. Stockhammer, *Why Have Wage Shares Fallen? A Panel Analysis of the Determinants of Functional Income Distribution*, Ginebra, International Labour Office, 2013. La participación salarial se ajustó para tener en cuenta el trabajo por cuenta propia. Las "economías avanzadas" incluyen todos los países de la OCDE con ingresos altos, a excepción de Corea del Sur.

32 ILO [OIT], *Global Wage Report 2012/13*, Ginebra, International Labour Organisation, 2013.

Gráfico I.7. Tendencias del crecimiento de los salarios medios y de la productividad laboral en 36 economías desarrolladas, 1999-2013



Nota: El crecimiento salarial se calcula como un promedio ponderado del crecimiento interanual de los salarios reales medios mensuales en 36 economías desarrolladas. El índice toma 1999 como base debido a la disponibilidad de datos.

Fuente: ILO [OIT], *ILO Global Wage Report 2014/15*, Ginebra, International Labour Office, 2015.

Al mismo tiempo que disminuyó la participación del trabajo, esta se concentró más en los trabajadores de la parte superior de la escala salarial y menos en los de las partes media y baja. Entre 1980 y 2001, en las economías avanzadas los trabajadores más calificados asumieron un 6,5% más de la participación del trabajo, mientras que los trabajadores poco calificados conocieron una reducción del 4,8% en su parte.³³

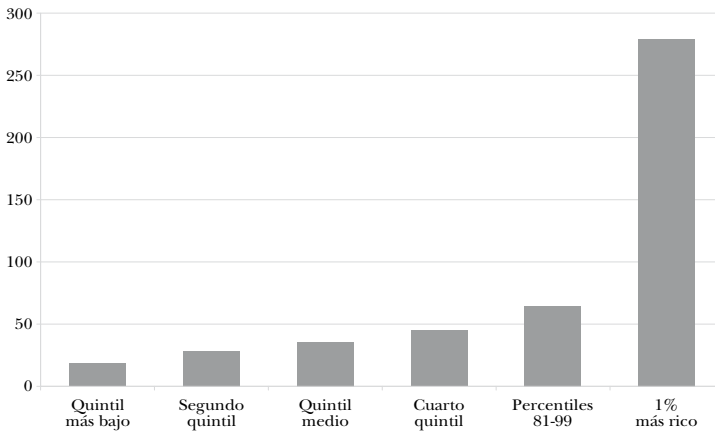
Mientras tanto, a quienes están en la cúspide de la distribución de ingresos les fue extraordinariamente bien. En los Estados Unidos, entre 1975 y 2012 el 1% más alto ganó alrededor del 47% del aumento total de ingresos antes de aplicar impuestos (véase gráfico I.8). Durante el mismo período, en Canadá esa porción fue del 37% y, en Australia y el Reino Unido, de más del 20%.³⁴ En los Estados Unidos, los ingresos del 1% más rico aumentaron un 142% entre 1980 y 2013 (de una media de US\$461 910, ajustados por inflación, a \$1 119 315) y su participación en la renta nacional se duplicó, pasando del 10 al 20%. En los primeros

33 OECD [OCDE], *World Economic Outlook. Spillovers and Cycles in the Global Economy*, París, OECD, 2007, gráfico 5.15.

34 OECD [OCDE], *Income Inequality. The Gap between Rich and Poor*, París, OECD, 2015.

tres años de la recuperación tras el derrumbe de 2008, un extraordinario 91% de las ganancias de ingresos fue a parar al centil más rico de la población.³⁵ En términos generales, durante los últimos veinte años en la OCDE aumentó en un 20% la tajada de la participación de trabajo que se lleva el 1% de los que más ganan.³⁶

Gráfico I.8. Crecimiento de los ingresos reales (después de impuestos) en los Estados Unidos, 1979-2007



Fuente: Congressional Budget Office [Oficina de Presupuesto del Congreso], *Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007*, Publicación n° 4031 de la Oficina de Presupuesto del Congreso, 2011, Síntesis del gráfico 1.

Al mismo tiempo, en la mayoría de los países desarrollados los mercados laborales se volvieron más polarizados y precarios. En el lapso que se extiende de finales de los años noventa a finales de la década de 2000, la proporción de trabajadores mal pagos aumentó en la mayoría de las economías avanzadas.³⁷ Desde el derrumbe financiero, el desempleo permaneció obstinadamente alto, sobre todo entre los jóvenes. En los países de la OCDE, el

35 T. Piketty y E. Saez, "Income inequality in the United States, 1913-1998", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 1, 2003, pp. 1-39, cuadros A3 y A6; disponible en <eml.berkeley.edu/~saez>. Las magnitudes están en dólares reales de 2013 e incluyen los beneficios de capital.

36 OECD [OCDE], *OECD Employment Outlook 2012*, París, OECD, 2012, disponible en <dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2012-en>. Las cifras se refieren a los países de los que se dispone de datos.

37 ILO [OIT], *Global Wage Report 2010/11*, Ginebra, International Labour Organisation, 2010, gráfico 20.

desempleo en el grupo etario de 16 a 25 años promedió el 15% en 2014, con tasas de más de un tercio en España, Portugal, Italia y Grecia.³⁸ El trabajo “no estándar” (que abarca el trabajo a tiempo parcial, temporario e independiente, aunque no en todos los casos sea precario) ahora da cuenta de alrededor de un tercio del empleo total en la OCDE, incluida la mitad de los puestos de trabajo creados desde la década de 1990 y el 60% desde la crisis de 2008. En 2013, casi tres de cada diez trabajadores a tiempo parcial en la OCDE eran “involuntarios”, es decir que querían trabajar a tiempo completo pero solo conseguían trabajos a tiempo parcial.³⁹

El resultado de estas tendencias fue un aumento en la desigualdad en todo el mundo desarrollado. Entre 1985 y 2013, el coeficiente de Gini que mide la desigualdad de los ingresos aumentó en 17 países de la OCDE, apenas cambió en 4 y solo disminuyó en 1 (Turquía).⁴⁰ La desigualdad de la riqueza creció aún más que la de los ingresos, como resultado tanto del cambio en la distribución de los ingresos (en perjuicio de los salarios y en favor de los beneficios) como del enorme aumento de los valores de la tierra y la propiedad. En el Reino Unido, la proporción de la riqueza nacional que posee el 1% más rico pasó del 23% en 1970 al 28% en 2010, mientras que en los Estados Unidos aumentó del 28 al 34% en el mismo período, y en 2010 solo el 0,1% más rico poseía casi el 15% de toda la riqueza. En ambos países, más del 70% de toda la riqueza es ahora propiedad de una décima parte de la población.⁴¹

EL CAMBIO CLIMÁTICO Y EL RIESGO AMBIENTAL

A estas tendencias recientes del capitalismo moderno subyace otra, en verdad más profunda. Se trata del aumento de las emisiones globales de gases de efecto invernadero, que dejaron al mundo en grave peligro de sufrir un cambio climático catastrófico.

A lo largo de la historia del capitalismo, el crecimiento económico fue acompañado por daños ambientales, desde la contaminación del aire, el agua y la tierra hasta la pérdida de hábitats y especies, un contrapunto constante a sus logros en el aumento del bienestar. Si bien algunos de

38 OECD [OCDE], Tasa de desempleo juvenil (indicador), 2016, doi <10.1787/c3634df7-es>.

39 OECD [OCDE], *In It Together. Why Less Inequality Benefits Us All*, París, OECD, 2015, gráfico 4.1.B, disponible en <dx.doi.org/10.1787/888933208028>.

40 Íd., disponible en <dx.doi.org/10.1787/888933207711>.

41 Datos tomados de <piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/xls/>, gráficos 10.3 y 10.5, y tabla S10.1.

estos problemas se abordaron parcialmente en los países desarrollados, ninguno se resolvió. Todavía no se reconoce lo dependientes que son las sociedades humanas de los procesos biofísicos que las sustentan ni lo peligrosos que son los umbrales críticos (o “límites planetarios”) que muchos de estos procesos ya alcanzaron o están a punto de alcanzar.⁴²

Sin embargo, el cambio climático supone una amenaza global única. El efecto acumulado de dos siglos de uso de combustibles fósiles en el mundo desarrollado, que ahora se ve potenciado por el rápido crecimiento de las economías emergentes, significa que, a menos que se reduzcan drásticamente los niveles actuales de emisiones, el mundo se enfrenta a graves perjuicios. Con las tasas de emisiones actuales, la Tierra está camino a un aumento de 3 o 4 °C (si no más) en la temperatura media mundial. El Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático advierte que ya por encima de los 2 °C de calentamiento cabe esperar una incidencia mucho mayor de fenómenos meteorológicos extremos (como inundaciones, marejadas ciclónicas y sequías) que pueden llevar al colapso de las redes de infraestructura y servicios esenciales, sobre todo en las regiones costeras y en las ciudades; a una menor productividad agrícola, lo que agrava el riesgo de inseguridad alimentaria y el derrumbe de los sistemas alimentarios; a un incremento en los problemas de salud y en la mortalidad a causa de olas de calor extremo y enfermedades; a un mayor riesgo de desplazamiento (expulsión) de poblaciones y de conflictos; y, por último, a una pérdida más rápida de ecosistemas y especies.⁴³

Se cuenta con material probatorio acerca de este fenómeno, en términos generales, hace un cuarto de siglo,⁴⁴ pero hasta fecha muy reciente no se hizo gran cosa para evitarlo. La razón principal es que la producción de emisiones de gases de efecto invernadero (sobre todo, de dióxido de carbono) está demasiado arraigada en los sistemas históricos de producción y consumo del capitalismo, que se basan en el uso de com-

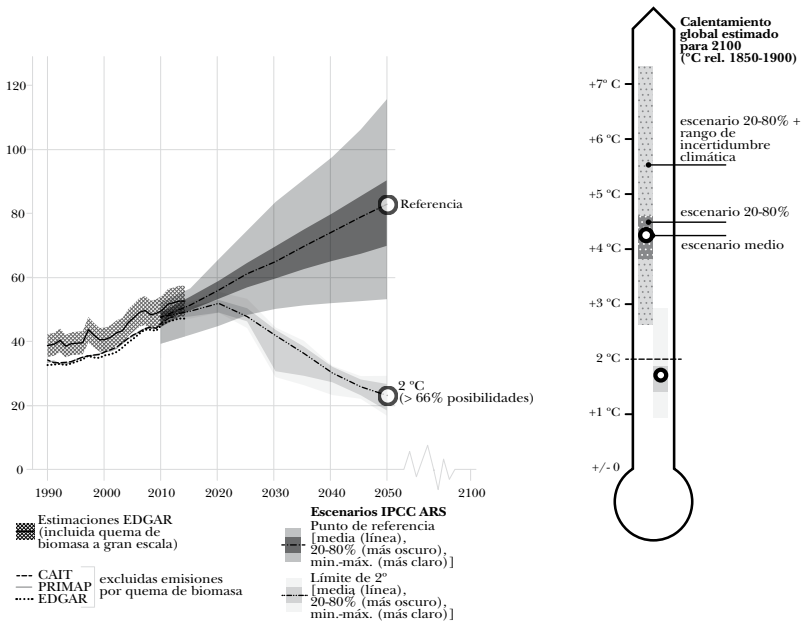
42 J. Rockström y otros, “A safe operating space for humanity”, *Nature*, n° 461, 24 de septiembre de 2009, pp. 472-475, disponible en <www.nature.com/nature/journal/v461/n7263/full/461472a.html>; W. Steffen y otros, “Planetary boundaries guiding human development on a changing planet”, *Science*, vol. 347, n° 6223, 13 de febrero de 2015, disponible en <sciencemag.org/content/347/6223/1259855>.

43 Intergovernmental Panel on Climate Change [Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático], *Climate Change 2014. Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Summary for Policymakers*, Cambridge - Nueva York, Cambridge University Press, 2014, disponible en <www.ipcc.ch/report/ar5/wg2/>.

44 El primer informe de evaluación del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático se publicó en 1990. Véase <www.ipcc.ch/publications_and_data/publications_ipcc_first_assessment_1990_wg1.shtml>.

bustibles fósiles: en total, el 80% de la energía mundial todavía proviene del petróleo, el gas y el carbón. En las economías desarrolladas, como consecuencia tanto de la desindustrialización estructural como de las políticas climáticas recientes, las emisiones están disminuyendo, pero parte de esta reducción no es más que la transferencia efectiva de la producción a los países en desarrollo conforme avanza la globalización.⁴⁵ Por el momento, las economías occidentales no están reduciendo sus emisiones (ni las que generan ellas mismas, ni las incorporadas a los bienes y servicios que importan) a la velocidad necesaria para controlar el calentamiento global (véase gráfico I.9). El capitalismo moderno acumula en efecto enormes riesgos para su propia prosperidad y seguridad futuras.

Gráfico I.9. Emisiones de gases de efecto invernadero (GEI)-Kyoto (GtCO₂e) en el mundo, 1990-2050



Fuente: UNEP [PNUMA], *The Emissions Gap Report 2015*, Nairobi, UNEP, 2015, basado en los escenarios del Quinto Informe de Evaluación del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, 2014, disponible en <unep/medias/docs/theme/13/EGR_2015_301115_lores.pdf>.

45 T. O. Wiedmann y otros, "The material footprint of nations", *Proceedings of the National Academy of Sciences of America*, vol. 112, n° 20, 2015, pp. 6271-6276, doi <10.1073/pnas.1220362110>.

OTRA POLÍTICA ECONÓMICA TIENE QUE SER POSIBLE

En todas estas facetas, por lo tanto, el rendimiento del capitalismo occidental en las últimas décadas ha sido profundamente problemático. Sin embargo, hay una cuestión: estas falencias no son transitorias, sino estructurales. Los reguladores buscan reducir los riesgos sistémicos creados por el comportamiento de los mercados financieros; pero la complejidad del sistema financiero actual ha dado pie a una preocupación generalizada de que estos no pueden eliminarse. Hay incentivos muy arraigados, tanto para los titulares de activos como para los altos ejecutivos de las empresas, que alimentan poderosas tendencias al cortoplacismo tanto en las finanzas como en la industria. Los bajos niveles de inversión, sobre todo en innovación, surgen de estos incentivos, así como de la debilidad de la demanda en todas las economías del mundo. El estancamiento de los salarios reales y el aumento de la desigualdad se derivan de las estructuras del mercado laboral, la remuneración de las empresas y la propiedad de la tierra y la riqueza. Las elevadas emisiones de gases de efecto invernadero están arraigadas en las estructuras de los sistemas de energía y transporte. Al parecer, ninguno de estos problemas puede resolverse con los enfoques actuales de la política económica en los países desarrollados.

Sin embargo, esto no significa que no haya soluciones. El capitalismo occidental no está condenado irremediablemente al fracaso, pero hace falta repensarlo. Tal como sostienen los autores reunidos en este libro, la teoría económica ortodoxa que sustenta la mayoría de las políticas actuales no permite entender bien cómo funciona el capitalismo moderno y, por lo tanto, cómo hacer que funcione mejor. Por ende, basan sus prescripciones de nuevas políticas tanto en una crítica del enfoque económico predominante en su campo como en la presentación de una alternativa explicativa más poderosa. Cada capítulo trata un problema específico del capitalismo moderno y el debate político al respecto.

Uno de los debates más agitados versa sobre el papel de la política fiscal y monetaria en respuesta a la crisis financiera y la lenta recuperación que siguió. En sus capítulos, tanto Stephanie Kelton como Randall Wray y Yeva Nersisyan cuestionan la receta ortodoxa de austeridad fiscal. El argumento de Kelton es que la austeridad se basa sobre un equívoco económico fundamental. La idea de que los déficits altos causaron la recesión invierte los hechos: fue la recesión la causante de que los déficits se dispararan, ya que esta diezmó los ingresos fiscales de los gobiernos mientras los estabilizadores automáticos de las ayudas sociales

y el gasto público entraron en acción. Kelton expone que, de hecho, los déficits impidieron que la recesión fuese mucho peor, ya que generaron demanda justo cuando la disminución drástica del consumo y la inversión privados la estaban reduciendo. Dado que por definición cada ahorro y endeudamiento en una economía (incluido su sector externo) debe equilibrarse, el aumento de la deuda pública fue una consecuencia inevitable de la enorme reducción del ahorro privado que se produjo tras el derrumbe. Al debilitar la demanda en la economía en un intento de reducir los déficits lo antes posible, las políticas de austeridad retrasaron la recuperación (y, en el caso de los países más afectados, como Grecia, España y Portugal, la impidieron en gran medida). A su vez, ese crecimiento más lento causó que los déficits no se redujeran tan rápidamente como se preveía: al final, la austeridad ni siquiera tuvo éxito en su propio objetivo.

Wray y Nersisyan van más lejos. Sostienen que la visión ortodoxa de la política macroeconómica se deriva de una comprensión incorrecta de la naturaleza del dinero. En lugar de estar determinado exógenamente por las autoridades centrales, como piensa la visión ortodoxa, en realidad el dinero se crea cada vez que los bancos comerciales prestan, y por tanto aumentan el poder adquisitivo de sus prestatarios; es decir, el dinero es endógeno a la economía real. Al examinar las operaciones de los Bancos Centrales modernos, Wray y Nersisyan muestran que, para una nación con moneda propia, el gasto público no se ve limitado por los recursos disponibles de los impuestos o los préstamos.⁴⁶ La zona euro, en particular, ha sufrido a causa de las normas expresamente diseñadas para impedir que las economías europeas más débiles se endeuden en ausencia de su propia moneda. La flexibilización cuantitativa, por su parte, es una forma deficiente de impulsar la demanda agregada; los autores sostienen

46 Hay un debate agitado entre los teóricos monetarios sobre si los gobiernos, en contraposición a los Bancos Centrales, crean efectivamente nuevo dinero por medio del gasto público, o si tienen que adquirir dinero de crédito bancario por medio de los impuestos o los préstamos antes del gasto público. En la práctica, en el Reino Unido y en la Unión Europea, las disposiciones legales e institucionales están diseñadas para impedir la expansión de la oferta monetaria por medio del gasto público. Pero muchos economistas aceptarían el argumento fundamental de que la expansión monetaria es clave para lograr un crecimiento suficiente de la demanda nominal, y que la creación de dinero estatal puede ser preferible a la creación de crédito bancario privado. Véase una buena indagación al respecto en J. A. Turner, *Between Debt and the Devil. Money, Credit, and Fixing Global Finance*, ob. cit.

que la política fiscal es una herramienta mucho más potente y eficaz para estimular el crecimiento.

Quizás no cause sorpresa que las políticas de austeridad no hayan logrado revertir los niveles bajos de inversión que durante mucho tiempo han caracterizado a las economías occidentales. En sus capítulos, Andrew Haldane, William Lazonick, Mariana Mazzucato, y Stephany Griffith-Jones y Giovanni Cozzi se ocupan de las fuentes económicas de este problema.

Haldane se pregunta si el cortoplacismo en los mercados financieros pudo haber reducido la propensión de las empresas a invertir y, luego de analizar en qué medida los precios de las acciones revelan un descuento excesivo de los beneficios futuros, nota en el período posterior a 1995 un efecto económicamente significativo que no existía en la década anterior. Del mismo modo, al analizar el comportamiento comparativo de las empresas privadas y las que cotizan en Bolsa a la hora de distribuir dividendos, en vez de retener los beneficios para invertirlos, descubre que las empresas privadas del Reino Unido a largo plazo tienden a reinvertir sus beneficios en su negocio entre 4 y 8 veces más que las empresas que cotizan en Bolsa. En términos generales, concluye que el cortoplacismo parece marcar una diferencia importante en cómo se comporta la inversión empresarial. Haldane sugiere varios remedios políticos, como una mayor transparencia en las estrategias empresariales a largo plazo, cambios en la forma de remunerar a los altos ejecutivos, reformas en la gobernanza de los accionistas y transformaciones en el régimen fiscal para recompensar la tenencia de activos a largo plazo.

Lazonick se concentra en la teoría económica ortodoxa de la empresa. Los economistas neoclásicos se basan en un modelo de la empresa como una entidad que busca optimizarse en pos de ganancias y se ve limitada por los mercados competitivos en los que opera, pero este modelo no puede explicar el fenómeno de la innovación. Al ofrecer una teoría alternativa de la empresa innovadora (empresas que generan mejoras en la productividad y bienes y servicios más competitivos, y que, por tanto, son la fuente del crecimiento económico), Lazonick sostiene que la clave no es la naturaleza del mercado, sino la estructura y la organización de la empresa. A partir de una comparación entre las empresas industriales japonesas y estadounidenses de la segunda mitad del siglo XX, muestra cómo los distintos métodos de organización y gestión generan diferentes grados de innovación y, por lo tanto, de éxito comercial. Lazonick sostiene que los economistas solo pueden comprender adecuadamente cómo se producen la innovación y el desarrollo económico mediante el estudio de ejemplos históricos reales (y no de una teoría meramente abstracta).

El capítulo de Mazzucato retoma este tema. Según la visión económica ortodoxa, el sector privado es aquel que lleva adelante la innovación y la política estatal debería limitarse a la investigación científica básica. Pero Mazzucato demuestra que eso es un error: de hecho, el Estado moderno, sobre todo en los Estados Unidos, ha impulsado la innovación en múltiples campos. Todas las nuevas tecnologías del iPhone de Apple, por ejemplo, se desarrollaron con apoyo del gobierno. Tras describir lo reacios que se han vuelto los inversores privados a financiar la innovación (en contra del mito ortodoxo del “capitalismo de riesgo”), Mazzucato aboga por un “Estado emprendedor” que invierta en la innovación para enfrentar los grandes problemas de la sociedad, como el cambio climático y la atención médica a las personas mayores. Dado el riesgo que implica “dirigir” la innovación (elegir misiones, tecnologías, sectores y empresas concretas a las que prestar apoyo), los contribuyentes deberían compartir las recompensas. Mazzucato sostiene que los bancos de inversión estatales, como el KfW alemán, pueden desempeñar un papel especialmente importante a la hora de dirigir el capital “paciente” de largo plazo hacia infraestructura e innovación de mayor riesgo.

A continuación, Griffith-Jones y Cozzi muestran lo que podría lograr un programa de inversión basado en estos principios. Tras criticar la respuesta inadecuada de los responsables políticos de la Unión Europea (UE) a la lenta recuperación que siguió al derrumbe financiero, los autores proponen un plan quinquenal de estímulo a la inversión basado sobre préstamos adicionales del Banco Europeo de Inversiones (el banco estatal de inversiones de la UE). En completo desacuerdo con la perspectiva económica ortodoxa de que la inversión pública acabaría por “expulsar” a la privada, argumentan que, con tasas de interés muy bajas y un exceso de capital en busca de rentabilidad, ocurriría lo contrario: la inversión pública apalancaría un mayor capital privado. Los autores utilizan un modelo macroeconómico para comparar su paquete de inversiones con la situación actual, y descubren que no solo aumentaría las tasas de crecimiento y el empleo en Europa, sino que también reduciría el déficit público más rápidamente.

Los capítulos de Joseph Stiglitz y Colin Crouch examinan dos de las principales brechas entre la teoría económica ortodoxa y la realidad del capitalismo moderno. El primero se ocupa del crecimiento de la desigualdad en los últimos treinta años y ataca la visión neoclásica según la cual salarios y sueldos reflejan la productividad marginal de los trabajadores. Stiglitz expone que los elevados ingresos de los ejecutivos de las empresas en realidad revelan una forma de “rentismo” en el que las recompensas se extraen sin relación con la productividad o el méri-

to económico. Más aún: de nuevo contra la opinión ortodoxa, Stiglitz señala que esa desigualdad no es el precio que pagar por una mayor prosperidad económica, sino que en realidad retrasa el crecimiento. A continuación propone una serie de medidas políticas que invertirían las tendencias recientes, entre ellas cambios en los sistemas de remuneración de los ejecutivos, políticas macroeconómicas para reducir el desempleo, una mayor inversión en educación y una reforma de los impuestos al capital. En su conclusión, insiste en que los indicadores de política económica deben hacer algo más que medir el crecimiento del PBI: su distribución y contenido también importan.

Crouch examina la experiencia de la privatización y la tercerización. En décadas recientes, varios países (en particular el Reino Unido) privatizaron industrias nacionalizadas y tercerizaron servicios públicos a la competencia del mercado. Estas políticas siguieron los preceptos de la teoría económica neoliberal, que sostiene que la competencia en los mercados generará más eficiencia y opciones para el consumidor. Pero Crouch señala que esto no es lo que ocurrió en realidad: en la práctica, se crearon oligopolios tanto en las industrias privatizadas como en la prestación de servicios públicos, lo que dio lugar a un nivel muy bajo de competencia y diversidad de opciones. Se politizaron profundamente algunos procesos que aducían basarse sobre criterios de mercado, una forma de “neoliberalismo corporativo” que va en contra de las afirmaciones originales de la teoría. El autor sostiene que los grupos de presión empresariales se han vuelto tan poderosos que aun los principios de la democracia se ven amenazados.

Los dos últimos capítulos examinan las consecuencias ambientales del capitalismo. Dimitri Zenghelis demuestra por qué el cambio climático supone un desafío no solo para el sistema económico, sino también para la disciplina económica. La ciencia del cambio climático indica que, en última instancia, las emisiones de gases de efecto invernadero deben reducirse casi a 0 si el objetivo es detener el aumento de la temperatura global. Pero casi toda la actividad económica actual se basa sobre la combustión de carbono de origen fósil, la principal fuente de emisiones. Por tanto, para abordar el problema será necesaria una transformación estructural casi completa de los sistemas de energía, transporte, uso del suelo e industria. Zenghelis sostiene que, en el análisis de semejante tarea, el enfoque de la economía neoclásica sobre las fallas marginales de mercado es totalmente inadecuado. Antes bien, resulta necesario comprender los procesos de innovación tecnológica y de cambio estructural, influidos tanto por la “dependencia de la trayectoria” (por la que las inversiones históricas limitan el cambio futuro)

como por las expectativas económicas. Una política sólida y coherente puede contribuir a orientar las inversiones hacia puntos de inflexión, de modo que la innovación pueda orientarse rápidamente a reducir las emisiones de carbono.

Carlota Pérez señala que este tipo de cambios estructurales ya se dieron antes. Desde la Revolución Industrial original, basada sobre la energía hidráulica y la mecanización, pasando por las eras del carbón y el vapor, del acero y los ferrocarriles, del automóvil y la producción en masa, y recientemente de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), el mundo moderno ha sido testigo de varias oleadas distintas de revolución tecnológica. Cada una siguió un patrón, tanto en la difusión de las nuevas tecnologías y productos como en la respuesta del sistema financiero y la formulación de políticas gubernamentales. Pérez sostiene que hoy en día existe un enorme potencial para combinar el desarrollo de las TIC con tecnologías ambientales que reduzcan radicalmente el contenido material y de carbono en la producción y el consumo. El resultado sería una nueva ola de crecimiento que simultáneamente reduciría el daño ambiental, proporcionaría nuevas fuentes de empleo e incluso tendría el potencial de reducir las desigualdades. Pérez defiende una serie de políticas para acelerar dicha transición, incluido un desplazamiento de la carga impositiva desde el trabajo y las ganancias hacia la energía y los recursos, y considera que conducen a una nueva visión más ecológica de la “buena vida” tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo y se retroalimentan de esta.

MÁS ALLÁ DE LAS FALLAS DE MERCADO: HACIA UN NUEVO ENFOQUE

Cada capítulo del libro trata su tema de manera diferente. Cuando los encargamos, quisimos reflejar diversas perspectivas, tanto en la naturaleza de los problemas del capitalismo moderno como en la perspectiva económica necesaria para encararlos. Los autores son responsables únicamente de sus propios capítulos: no pretendíamos, ni pretendemos, que todos estén de acuerdo entre sí. Sin embargo, sus críticas tienen muchos elementos en común. Cada uno de ellos cuestiona un aspecto importante de la teoría económica y las propuestas o “recetas” políticas de la ortodoxia.

Por “ortodoxia” entendemos la opinión que domina el debate público sobre la política económica. Dentro de la disciplina académica de

la economía hay fuertes discusiones sobre muchos aspectos de la teoría y las políticas prácticas, pero el discurso económico predominante se basa en gran medida sobre una concepción subyacente muy simple de cómo funciona el capitalismo. Según esta concepción, el capitalismo es un sistema económico caracterizado por mercados competitivos en los que empresas privadas, que buscan obtener beneficios para sus accionistas, compiten para suministrar bienes y servicios a otras empresas y a consumidores que eligen libremente. La teoría neoclásica (apoyatura de la visión ortodoxa) afirma que en los mercados individuales dicha competencia genera eficiencia económica, que a su vez maximiza el bienestar. Se supone que los mercados tienden al equilibrio mientras que las empresas son fundamentalmente iguales, analizadas como “agentes representativos” que deben actuar de la misma manera por las presiones externas del mercado. A escala general de la economía como un todo, se cree que la competencia entre empresas produce la innovación y, por lo tanto, conduce al crecimiento económico a largo plazo.

El modelo ortodoxo entiende que los mercados no siempre funcionan bien. Por ello, utiliza el concepto de “falla de mercado” para explicar por qué se producen resultados subóptimos y cómo pueden mejorarse. Los mercados fallan en diversas circunstancias: cuando las empresas tienen un poder monopólico que restringe la competencia; cuando hay asimetrías de información entre productores y consumidores; cuando hay “externalidades” o impactos sobre terceros que no se reflejan adecuadamente en los precios de mercado; y cuando existen bienes públicos y comunes a cuyos beneficios los productores o consumidores individuales no pueden acceder.⁴⁷ La tendencia de que los mercados del mundo real fallen de estas maneras diversas implica que los mercados “libres” no maximizan el bienestar. Por ende, la teoría de las fallas de mercado proporciona una justificación para la intervención del gobierno: las políticas públicas deberían tratar de “corregir” las fallas de mercado, por ejemplo, fomentando la competencia, la exigencia de información ampliamente disponible sobre los bienes y servicios, la obligación de que los agentes económicos paguen por las externalidades (mediante instrumentos

47 La explicación original de la falla de mercado se encuentra en K. Arrow, *An Extension of the Basic Theorems of Classical Welfare Economics*, documento presentado en el Segundo Simposio de Berkeley sobre Estadística Matemática y Probabilidad, Berkeley, 1951.

como los impuestos a la contaminación) y la provisión o subvención de bienes públicos.

A la vez, la visión ortodoxa subraya que los mercados no son los únicos que fallan; los gobiernos también lo hacen. Incluso los más bienintencionados pueden intervenir mal y generar peores resultados que si se hubieran mantenido al margen, entre otras razones porque los actores privados suelen ajustar su comportamiento para compensar. Y las instituciones públicas nunca son desinteresadas; estas desarrollan objetivos e incentivos propios que no siempre buscan el bienestar general de toda la sociedad. Por ende, las intervenciones públicas siempre tienen que poner en la balanza el objetivo de corregir las fallas de mercado con el riesgo de generar fallas gubernamentales que las superen.⁴⁸

En términos más amplios, este modelo general del capitalismo es lo que sustenta la mayor parte de la discusión económica pública y la formulación de políticas hoy en día, y lleva a algunas conclusiones políticas conocidas. La principal es que los mercados suelen producir resultados positivos que aumentan el bienestar y, por lo tanto, hay que permitir que funcionen sin mucha interferencia siempre que sea posible. Hace falta un marco regulador básico de protección del empleo, de los consumidores y del medio ambiente para corregir las claras externalidades y las asimetrías de la información, pero los gobiernos no deben tratar de dirigir los mercados ni de moldear las empresas que operan en ellos. La “mano invisible” del mercado es la que más sabe: las actividades que más bienestar producen surgen cuando las empresas procuran maximizar el valor para sus accionistas. Incluso cuando el mercado parezca equivocarse, los gobiernos no pueden suponer que saben más, así que deben ser muy recelosos al ponderar sus intentos de “elegir ganadores” mediante la política industrial y de innovación, sus intentos de empujar a los bancos y otras instituciones financieras a realizar formas específicas de inversión o de invertir en la economía privada ellos mismos. La inversión pública (sobre todo si se financia con préstamos) simplemente “expulsará” la inversión privada. Los gobiernos deben tratar de utilizar la empresa privada competitiva para prestar los servicios públicos siempre que sea posible. Equilibrar las finanzas públicas debería ser la principal prioridad de la política fiscal.

48 G. Tullock, A. Seldon y G. L. Brady, *Government Failure. A Primer in Public Choice*, Washington, DC, Cato Institute, 2002.

Los impuestos son necesarios pero, como tienden a desincentivar la creación de riqueza y trabajo, deben mantenerse lo más bajos posible. Dentro de cada una de estas propuestas se esconden muchos desacuerdos entre los economistas académicos, a menudo basados en teorías sutiles y pruebas empíricas detalladas. Pero no es difícil encontrar estas opiniones expresadas en el debate público, pues han dominado la elaboración de políticas en los últimos años.

El modelo ortodoxo ofrece un marco sencillo (y, por ende, atractivo) para pensar la economía y la política. Combina la elegancia matemática de la microeconomía neoclásica con afirmaciones plausibles sobre la macroeconomía. El hecho de que muchas de las propuestas políticas que se derivan de este modelo favorezcan a quienes ocupan posiciones de poder económico le garantiza un poderoso control del discurso público.

Sin embargo, no es un modelo adecuado para entender cómo funciona el capitalismo, ya que los mercados no son estructuras simples que se comportan tal como establecen los manuales de economía, y la “falla de mercado” no es un concepto útil para analizar los principales problemas del capitalismo o cómo enfrentarlos. Estas teorías idealizadas ignoran muchas de las características centrales del capitalismo o las tratan como “imperfecciones” en vez de características estructurales y sistémicas. Ignoran gran parte de la evidencia sobre el funcionamiento real de las distintas economías (y cuándo y por qué este fue bueno o malo), y no pueden explicar ninguno de los problemas clave que experimentó el capitalismo occidental en las últimas décadas: el crecimiento débil y la inestabilidad financiera, el descenso de la inversión y la financiarización, el estancamiento del nivel de vida y el aumento en la desigualdad, ni el riesgo ambiental.

Las economías capitalistas no son abstracciones teóricas, sino sistemas complejos y dinámicos, enraizados en sociedades concretas y en entornos naturales regidos por leyes biofísicas. Están conformadas por múltiples relaciones entre actores económicos reales y heterogéneos cuyo comportamiento no es el de “agentes representativos” idealizados, sino que surge de sus características y elecciones particulares en diferentes circunstancias. Estas relaciones no dan lugar a un equilibrio, sino a modelos dinámicos de crecimiento y cambio. Los resultados macroeconómicos que generan son más que la simple suma de sus partes microeconómicas, y sus problemas no son fallas de mercado que “normalmente” funcionan, sino que surgen de características y estructuras fundamentales. Por consiguiente, para entender su funcionamiento y para explicar los modos en que la política puede ayudar a que funcionen mejor necesitamos un enfoque mucho más rico.

Por suerte, la disciplina económica dispone de herramientas suficientes, ya que estas características de las economías capitalistas no son novedosas: fueron analizadas en teoría y documentadas en la práctica durante más de cien años de estudios económicos. Son la base del trabajo de algunos de los mejores economistas del siglo pasado (como Karl Polanyi, Joseph Schumpeter y John Maynard Keynes) y de las escuelas más recientes de economía evolutiva, institucional y poskeynesiana. Como demuestra cada capítulo de este libro, los análisis a partir de estos fundamentos pueden generar críticas minuciosas de la política actual, así como fuertes perspectivas alternativas.

Hay tres reflexiones cruciales que conducen a un replanteamiento del capitalismo de esta manera.

En primer lugar, necesitamos una caracterización más rica de los mercados y de las empresas en su seno. No sirve pensar en los mercados como instituciones preexistentes y abstractas en las que los agentes económicos (las empresas, los inversores y los hogares) “entran” para hacer negocios y donde, una vez adentro, deben comportarse de determinada forma. Los mercados se entienden mejor como los resultados de las interacciones entre agentes económicos e instituciones, tanto privadas como públicas. Estos resultados dependen de la naturaleza de los actores (por ejemplo, las diferentes estructuras de gobierno corporativo de las empresas), de sus dotaciones y motivaciones, del conjunto de leyes y reglamentos, así como de los contextos culturales que los limitan, y de la naturaleza específica de las transacciones que tienen lugar. Los mercados están integrados en estas estructuras institucionales más amplias y en las condiciones sociales, jurídicas y culturales.⁴⁹ Polanyi señaló que, en el mundo moderno, el concepto de mercado “libre” es una construcción de la teoría económica, no una observación empírica,⁵⁰ ya que el mercado capitalista nacional en la práctica fue creado a la fuerza mediante la política pública; no tuvo nada de “natural” o universal.⁵¹

49 P. B. Evans, *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1995.

50 K. Polanyi, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time* [1944], Boston, MA, Beacon Press, 2001 [ed. cast.: *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, FCE, 2017].

51 Como dijo Polanyi, “el camino hacia el mercado libre se había abierto y se mantenía abierto por un incremento enorme del intervencionismo continuo, centralmente organizado y controlado. [...] Los administradores debían estar constantemente alerta para asegurar el libre funcionamiento del sistema” (ibíd., p. 144 [Segunda parte, cap. 12]).

La noción ortodoxa de competencia entre empresas es igualmente engañosa. Muchos de los mercados más importantes del capitalismo moderno tienen forma de oligopolio y están caracterizados por economías de escala y “efectos de red” que conducen a la concentración y benefician a quienes ya tienen una posición dominante. Pero incluso cuando hay una mayor competencia, las empresas capitalistas no son todas iguales, ni están obligadas a comportarse de manera similar por las fuerzas externas de “el mercado”. Por el contrario, como muestra Lazonick, lo que observamos es una heterogeneidad persistente, tanto en las características internas de las empresas como en sus reacciones a las diferentes circunstancias del mercado. Dado que deben competir por vía de la innovación, no debería ser algo sorprendente. Como enfatiza la economía evolutiva, esta heterogeneidad no es una transición a corto plazo hacia un mundo de actores similares, sino una característica a largo plazo del sistema.⁵² Las diferentes normas y rutinas se combinan para generar diferentes comportamientos y resultados.

De hecho, la evidencia muestra la importancia singular de las estructuras de propiedad y gobernanza. En los últimos treinta años, la visión ortodoxa de que la maximización del valor para el accionista conduciría a los mejores resultados económicos llegó a dominar la teoría y la práctica empresarial, sobre todo en los Estados Unidos y el Reino Unido.⁵³ Sin embargo, durante la mayor parte de la historia del capitalismo, y actualmente en muchos otros países, las empresas no se organizaron principalmente como vehículos para maximizar el beneficio a corto plazo de accionistas sueltos y remunerar a los altos ejecutivos. Las empresas alemanas, escandinavas y japonesas, por ejemplo, están estructuradas, tanto en el derecho de sociedades cuanto en la cultura empresarial, como instituciones que rinden cuentas a un conjunto más amplio de partes interesadas, incluidos los empleados, y cuya misión principal es la producción y la rentabilidad a largo plazo. Son igual de capitalistas, pero operan de otra manera. Las empresas con este tipo de modelo suelen invertir más en innovación que sus contrapartes centradas en la maximización a corto plazo del valor para el accionista; sus ejecutivos cobran menos en comparación con los salarios medios de sus empleados; tienden a reservar para la inversión una parte mayor de los beneficios en relación con el pago de dividendos; y los tenedores de las

52 R. R. Nelson y S. G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2009.

53 W. Lazonick y M. O’Sullivan, “Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance”, *Economy and Society*, vol. 29, n° 1, 2000, pp. 13-35.

acciones suelen prorrogar su posesión durante más tiempo. Además, los datos sugieren que, aunque su rentabilidad a corto plazo (en algunos casos) puede ser menor, tienden a generar un mayor crecimiento a largo plazo.⁵⁴ Por lo tanto, en lo que concierne a las políticas públicas, la atención a la propiedad y la gobernanza de las empresas, así como las estructuras de incentivos de sus directivos, es un campo crucial para mejorar los resultados económicos.

En resumen, los mercados no son abstracciones idealizadas, sino resultados concretos y diferenciados que surgen de diversas circunstancias. Al contrario de los economistas ortodoxos que afirman que “las leyes de la economía son como las leyes de la ingeniería: un mismo conjunto de leyes funciona en todas partes”,⁵⁵ en realidad hay muchas clases diferentes de comportamiento de mercado, y distintas variedades de capitalismo.⁵⁶

La segunda reflexión clave es que el verdadero *motor* del crecimiento y el desarrollo económicos son las inversiones en innovación tecnológica y organizativa, tanto públicas como privadas. La difusión de estas innovaciones en la economía afecta los modelos de producción, y también los de distribución y consumo. Durante los últimos doscientos años, ha sido la principal fuente de mejora en la productividad y del consiguiente aumento en el nivel de vida.⁵⁷ Por lo tanto, una teoría del funcionamiento de las economías capitalistas debe incluir en su centro la dinámica de la innovación y debe entender tanto la índole específica de las inversiones necesarias como los resultados turbulentos y no equilibrados.

Sin embargo, para esto hace falta una comprensión mucho más dinámica y precisa de cómo se produce la innovación que la que proporcionan las teorías económicas ortodoxas de la competencia imperfecta. A partir del análisis original de Schumpeter sobre los procesos de “destrucción creativa”,⁵⁸ la economía evolutiva moderna hizo mucho para

54 W. Hutton, *How Good We Can Be. Ending the Mercenary Society and Building a Great Country*, Londres, Abacus, 2015.

55 Lawrence Summers, octubre de 1991, cuando era economista jefe del Banco Mundial; cit. por M. Ellman, “Transition economies”, en H.-J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics*, Londres - Nueva York, Anthem, 2003, pp. 179-198 (la cita, en p. 197).

56 P. A. Hall y D. Soskice (eds.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Óxford, Oxford University Press, 2001.

57 C. Pérez, *Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Londres, Edward Elgar, 2002 [ed. cast.: *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, Madrid, Siglo XXI España, 2004].

58 J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy* [1942], 3ª ed., Nueva York, Harper, 1962 [ed. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona, Folio, 1996].

explicar el modo en que las empresas operan con racionalidad limitada en circunstancias de incertidumbre, donde los mercados tienden al desequilibrio y el cambio depende de la trayectoria. El crecimiento surge de la evolución conjunta de las tecnologías, las estructuras empresariales e industriales, y las instituciones sociales y públicas que las apoyan, conectadas por complejos procesos de retroalimentación.⁵⁹

Por lo tanto, para fomentar la innovación hay que prestar atención a cada uno de estos elementos. La economía necesita empresas con culturas de gestión de riesgo e incentivos que recompensen las perspectivas a largo plazo en lugar de las que, como señala Haldane, se centran en gran medida en los rendimientos financieros a corto plazo. La innovación exige formas muy específicas de financiación: pacientes, a largo plazo y comprometidas. Como afirman Griffith-Jones y Cozzi, esto implica que los bancos públicos tienen un rol especial, capaces de dirigir la financiación hacia proyectos de largo plazo, apalancar el capital privado y estimular los efectos multiplicadores. Las políticas fiscales también deben incentivar la inversión duradera.

Esencialmente, como expone Mazzucato, también resulta indispensable la existencia de instituciones públicas de investigación y desarrollo bien financiadas y políticas industriales sólidas. Estas deben operar durante toda la cadena de innovación, no solo en el área clásica de “bien público” de la ciencia básica. Es crucial admitir que la innovación no solo tiene un ritmo, sino también una dirección.⁶⁰ Históricamente, la determinaban políticas públicas “orientadas a una misión”, que dirigían las inversiones públicas y privadas hacia nuevos campos. Durante la era de la producción en masa, como señala Pérez, las políticas en torno a la suburbanización (también conocida como “dispersión urbana”) permitieron que las nuevas tecnologías de producción en masa se difundieran y desplegaran plenamente. Mazzucato observa que la financiación pública impulsó la revolución de las TIC y también de otros campos (por ejemplo, las biotecnologías, las nanotecnologías y las actuales tecnolo-

59 Nelson y Winter, ob. cit.; véase también R. Nelson, *Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory*, Working Paper n° 2007-02, Globelics, 2007, disponible en <dcs.h.xoc.uam.mx/eii/globelicswp/wpg0702.pdf>.

60 A. Stirling, “‘Opening up’ and ‘closing down’: Power, Participation, and Pluralism in the Social Appraisal of Technology”, *Science, Technology and Human Values*, vol. 33, n° 2, 2008, pp. 262-294.

gías verdes).⁶¹ En cada uno de estos casos se aplicaron políticas tanto de oferta como de demanda que crearon nuevos mercados y productos, y la inversión pública “atrajo” [*crowded-in*] la privada.

Si se asignan misiones sociales y se utilizan sus propios recursos para invertir junto con el capital de largo plazo, los gobiernos pueden hacer mucho más que simplemente “nivelar el campo de juego”, como imagina la visión ortodoxa; pueden ayudar a inclinar el campo de juego hacia la conquista de objetivos elegidos públicamente. Así como la creación del Estado de bienestar en la posguerra y la revolución de la tecnología de la información durante el cambio de siglo desencadenaron nuevas olas de crecimiento económico y ampliaron la prosperidad, en la actualidad las nuevas misiones tienen el potencial de catalizar nuevas innovaciones e inversiones. La más importante debe ser el desafío transformador de reducir y eventualmente eliminar las emisiones de gases de efecto invernadero para limitar el cambio climático peligroso, además de mermar los impactos ambientales más amplios de la economía dentro de los límites biofísicos. Como afirma Pérez, esta orientación “verde”, acompañada por el desarrollo continuo de TIC, tiene un gran potencial para impulsar una nueva ola de transformación estructural y crecimiento.

El reconocimiento del papel del sector público en el proceso de innovación da lugar a la tercera reflexión clave: la creación de valor económico es un proceso colectivo. Las empresas no crean riqueza por sí solas. Hoy en día, ninguna empresa puede operar sin los servicios fundamentales que proporciona el Estado: escuelas y centros de enseñanza superior, servicios sanitarios y sociales, provisión de vivienda, seguridad social, policía y defensa, infraestructura básica de transporte, energía, agua y sistemas de residuos. Estos servicios, el nivel de recursos que se les asigna y el tipo de inversiones que reciben son cruciales para la productividad de las empresas privadas. El sector privado no “crea riqueza” mientras los servicios públicos financiados por los contribuyentes la “consumen”, y el Estado tampoco se limita a “regular” la actividad económica privada. Antes bien, el resultado económico *es coproducido* por la interacción de

61 D. Foray, D. C. Mowery y R. R. Nelson, “Public R&D and social challenges: What lessons from mission R&D programs?”, *Research Policy*, vol. 41, n° 10, 2012, pp. 1697-1702; y M. Mazzucato, “From market fixing to market-creating: A new framework for innovation policy”, *Industry and Innovation*, vol. 23, n° 2, 2016, doi <10.1080/13662716.1146124>.

agentes públicos y privados, y ambos se ajustan y a la vez contribuyen a condiciones sociales y ambientales más amplias.

El análisis de Keynes sobre el ciclo económico fue crucial en este sentido.⁶² Su intuición clave fue que la inversión privada era demasiado volátil y procíclica, al reforzar su propia tendencia tanto en el auge como en la caída. Por lo tanto, la inversión pública es necesaria no solo para estabilizar la demanda agregada cuando el gasto es demasiado bajo, sino también para estimular el “espíritu animal” del sector empresarial, que solo invierte cuando confía en futuras áreas de crecimiento. Esto va más allá del comportamiento de rebaño de los mercados financieros, como algunos han interpretado.⁶³ Se trata de un argumento fundamental a favor de la inversión pública como medio para crear oportunidades económicas y así aumentar la disposición de las empresas a invertir. Como sostiene Zenghelis, la creación de expectativas sobre el crecimiento futuro es un papel crucial del gobierno, y no solo durante las recesiones. Por ese motivo, las políticas de innovación orientadas a una misión (que reúnen a Keynes y a Schumpeter) tienen un papel tan importante que desempeñar para impulsar un mayor rendimiento económico. De hecho, Keynes sostenía que la “socialización de la inversión” (que, como sugiere Mazzucato, podría incluir al sector público actuando como inversor y accionista) proporcionaría más estabilidad a la función de inversión y, por tanto, al crecimiento.⁶⁴

Visto que –como subraya Kelton– el gasto público es fundamental para la coproducción de las condiciones de crecimiento, las políticas de austeridad que lo redujeron en el período posterior al derrumbe financiero demostraron ser inútiles, ya que aumentaron la relación deuda-PBI en lugar de disminuirla. Y, como insisten Wray y Nersisyan, el carácter endógeno del dinero creado con solo pulsar unas teclas o dar un clic en el sistema bancario da a los gobiernos un margen mucho mayor para utilizar la política fiscal en apoyo del crecimiento económico de lo que admite el enfoque ortodoxo.

62 J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* [1936], Londres, Macmillan, 2007 [ed. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, FCE, 2003].

63 Shiller, ob. cit.

64 “Espero que el Estado [...] asuma una responsabilidad cada vez mayor en la organización directa de la inversión. [...] Concibo, por tanto, que una socialización algo amplia de la inversión será el único medio de asegurar una aproximación al pleno empleo” (J. M. Keynes, *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. 7, Cambridge, Cambridge University Press, 1973, pp. 164, 378).

Entonces, el tamaño y las funciones del Estado son tremendamente importantes para el rendimiento de las economías capitalistas. En los comentarios económicos ortodoxos suele afirmarse que el papel del sector público debe reducirse al mínimo para liberar a la empresa privada de la “mano muerta” de la regulación y del impacto perverso de la “expulsión” [*crowd out*]. Sin embargo, casi todas las economías exitosas contaron con Estados comprometidos activamente con su desarrollo,⁶⁵ y no se trata solo del papel del Estado a la hora de proporcionar o coinvertir en infraestructura (como a veces admiten incluso los escépticos de la inversión pública), aunque esto sea importante. Como vimos, su papel en la innovación también es clave. Al mismo tiempo, el desarrollo de una mano de obra calificada y adaptable requiere una robusta inversión en educación, capacitación, sanidad, atención a la infancia y asistencia social. Estas funciones no pueden ser simplemente tercerizadas o privatizadas: como demuestra Crouch, cuando se adopta una de esas opciones, el objetivo de una mayor competencia casi siempre degenera en un oligopolio privado, donde se pierde el propósito público y aumenta la influencia política corporativa. Por el contrario, debemos reconocer la interdependencia entre la empresa privada y el sector público, entre las actividades de mercado y aquellas que no lo son.

Esto tiene una importante implicancia para el rol de los impuestos. La visión económica ortodoxa describe el cobro de impuestos como una actividad esencialmente negativa en la que el Estado confisca el valor generado por las empresas privadas. Pero entender el papel del sector público en la coproducción del resultado económico da pie a una perspectiva más profunda. Los impuestos son el medio por el cual los actores económicos pagan al sector público por su contribución al proceso productivo. El modelo ortodoxo afirma que la reducción de la proporción de los impuestos en la producción económica global tenderá a reforzar el crecimiento pero, si un sector público activo utiliza los impuestos de manera productiva, puede ocurrir lo contrario.

El carácter colectivo de la producción capitalista hace que la distribución de la renta y la riqueza sea una variable importante para el crecimiento. En el modelo ortodoxo se cree que la retribución al trabajo y al capital reflejan su productividad (marginal). Pero, según sostiene Stiglitz, esta teoría no puede explicar el crecimiento dramático de la de-

65 H.-J. Chang, *Globalization, Economic Development and the Role of the State*, Londres, Zed, 2002.

sigualdad en las últimas décadas. Antes bien, resulta evidente que los accionistas y los altos ejecutivos –sobre todo, en el sector financiero– están extrayendo rentas no ganadas del valor que producen las empresas. Y, como demostró Thomas Piketty, la herencia del capital (en particular de la tierra y la propiedad), que aumentó su valor por encima de la economía en su conjunto, lleva a que la distribución general de la riqueza esté muy lejos de cualquier noción de productividad ganada.⁶⁶ Esto tiene un profundo efecto sobre la equidad y la inclusividad de las economías actuales, pero también repercute negativamente en el propio crecimiento. Hay pruebas sorprendentes (ahora reunidas y reconocidas por la OCDE y el FMI) de que las economías con una distribución más equitativa de la renta y la riqueza tienen un crecimiento económico más sólido y estable que aquellas con mayor desigualdad,⁶⁷ y se comprobó que las políticas redistributivas que reducen la desigualdad suelen tener un impacto positivo en el crecimiento.⁶⁸

Esto crea un poderoso argumento en favor de reequilibrar la distribución de los ingresos entre el capital y el trabajo. Los trabajadores se volvieron demasiado débiles, porque los sindicatos perdieron poder y afiliados, y los mercados laborales desregulados y “flexibles” permitieron a los empresarios negociar a la baja los salarios y las condiciones de trabajo. Como demuestra la experiencia de los salarios mínimos legales, las alzas salariales tienden a obligar a las empresas a invertir en la mejora de la productividad, lo cual fortalece el rendimiento económico.⁶⁹ Por

- 66 T. Piketty, *Capital in the 21st Century*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2014 [ed. cast.: *El capital en el siglo XXI*, México, FCE, 2014].
- 67 A. Berg y J. D. Ostry, *Inequality and Unsustainable Growth. Two Sides of the Same Coin?*, International Monetary Staff Discussion Note n° 11/08, abril de 2011, disponible en <www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf>; F. Cingano, “Trends in income inequality and its impact on economic growth”, OECD Social, Employment and Migration Working Papers n° 163, diciembre de 2014, disponible en <www.oecd.org/els/soc/trends-in-income-inequality-and-its-impact-on-economic-growth-SEM-WP163.pdf>.
- 68 J. D. Ostry, A. Berg y C. G. Tsangarides, “Redistribution, Inequality and Growth”, Notas de la reunión de equipo del FMI, SDN 14/02, 2014, disponible en <www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>. Para un debate más amplio sobre la relación entre los resultados económicos, el bienestar y la desigualdad, véase R. G. Wilkinson y K. Pickett, *The Spirit Level. Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, Londres, Allen Lane, 2009.
- 69 R. Riley y C. Rosazza Bondibene, *Raising the Standard. Minimum Wages and Firm Productivity*, NIESR Discussion Paper 449, National Institute for Economic and Social Research, 2015, disponible en <www.niesr.ac.uk/sites/default/files/publications/Minimum%20wages%20and%20firm%20productivity%20NIESR%20DP%20449.pdf>.

lo tanto, la política pública tiene un papel importante en la regulación de los mercados laborales, la gestión de los mercados de la vivienda y la tierra, y la promoción de la afiliación sindical y de la propiedad de capital por parte de los empleados. También debe garantizar la existencia de sistemas fiscales progresivos: tanto de la riqueza como de la renta, de corporaciones como de individuos.

Hay otro aspecto fundamental de la coproducción, que tiene importantes implicancias distributivas. Todas las economías funcionan dentro de sistemas biofísicos; desde un punto de vista ecológico, la actividad económica genera valor utilizando recursos materiales y energía que posteriormente se devuelven al ambiente como residuos, en un estado termodinámicamente más desordenado (entrópico).⁷⁰ El crecimiento económico puede derivarse de la ampliación del uso de los recursos biofísicos o del aumento del valor económico generado por unidad de producción. Hoy en día, con muchas de las funciones biofísicas del ambiente natural en el límite de lo seguro o cerca de este, es crucial saber cuál predomina, sobre todo para la distribución de la riqueza entre las generaciones presentes y futuras. Como sostiene Zenghelis, en un contexto de cambio climático peligroso, la importancia del carbono para las economías industriales hace que la comprensión del cambio estructural (y no solo la corrección de las fallas marginales de mercado) sea particularmente vital para el análisis económico.

Por lo tanto, estas tres reflexiones tienen profundas implicaciones para nuestra forma de concebir la política económica. Las políticas públicas no son “intervenciones” en la economía, como si los mercados existieran independientemente de las instituciones públicas y de las condiciones sociales y ambientales en las que se insertan. La tarea de las políticas no es solo “corregir” las fallas de unos mercados que de otro modo serían libres. Se trata más bien de ayudar a crear los mercados y darles forma para lograr la coproducción y la distribución justa del valor económico. El rendimiento económico no puede medirse simplemente por el crecimiento a corto plazo del PBI, sino que requiere mejores indicadores que

70 N. Georgescu-Roegen, *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1971 [ed. cast.: *La ley de la entropía y el proceso económico*, Madrid, Visor, 1996]; M. Jacobs, *The Green Economy*, Londres, Pluto Press, 1991 [ed. cast.: *La economía verde*, Barcelona - Madrid, Icaria - FUEHM, 1997]; y H. E. Daly y J. Farley, *Ecological Economics. Principles and Applications*, Washington, Island Press, 2011.

den cuenta de la creación de valor a largo plazo, el bienestar social, la desigualdad y la sostenibilidad medioambiental.⁷¹

El capitalismo occidental no ha funcionado bien en los últimos años. Las políticas económicas predominantes, que reflejan una ortodoxia económica anticuada, demostraron ser incapaces de darle un nuevo rumbo. Esperamos que las ideas expuestas en este libro demuestren que este fracaso no tiene nada de inevitable. Un sistema económico más innovador, sostenible e inclusivo es posible, pero para lograrlo hay que hacer cambios fundamentales en nuestra comprensión de cómo funciona el capitalismo y cómo las políticas públicas pueden ayudar a crear y dar forma a un futuro económico diferente.

71 J. E. Stiglitz, A. Sen y J. P. Fitoussi, *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, París, Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 2010.